



Memoria 2021

Grupo Supervielle S.A.

CARTA DEL PRESIDENTE

Señores Accionistas:

En nombre del Directorio que presido, me es grato presentarles la Memoria Anual de Grupo Supervielle S.A. correspondiente al ejercicio finalizado el 31 de diciembre de 2021.

A modo de introducción me gustaría repasar el contexto macroeconómico en el que se desarrollaron las economías durante el período en análisis.

Durante 2021, el mundo continuó impactado por la pandemia del Covid-19 comenzada en China a fines de 2019 y sus nuevas variantes que fueron surgiendo a lo largo del año. De acuerdo con las últimas estimaciones disponibles del Fondo Monetario Internacional (FMI), la economía mundial se habría expandido un 5,9%, como consecuencia de la recuperación posterior a la crisis provocada por la pandemia y las restricciones a la movilidad que los distintos países del mundo fueron imponiendo para contener la expansión del virus que generó la caída del 3,5% ocurrida en 2020. Los *commodities* prolongaron su recuperación en 2021 y los precios de los *commodities* que Argentina exporta crecieron un 20,1% interanual en tanto que la suba en promedio anual fue de 39,6%. Respecto a la tasa de interés, la Reserva Federal mantuvo su objetivo a lo largo de todo 2021 en pos de prolongar la recuperación económica, aunque la aceleración de la inflación en EE. UU. que alcanzó el 7% en 2021 podría impulsar un movimiento en las tasas de interés en 2022.

A nivel nacional, el entorno macroeconómico en 2021 estuvo marcado principalmente por la recuperación de la crisis sanitaria del Covid-19 (que impactó fuertemente sobre el nivel de actividad como consecuencia del Aislamiento Social, Preventivo y Obligatorio durante el 2020), y por las elecciones legislativas realizadas en el mes de noviembre.

Los principales factores que impulsaron la reactivación de la actividad económica fueron, la suba en el precio de los *commodities* que permitió una mayor oferta de dólares y, fundamentalmente, el avance de la campaña de vacunación a partir de enero de 2021. Como consecuencia de ello, se normalizó la circulación de las personas y la mayoría de los sectores económicos retomaron sus actividades de forma corriente. En este contexto, las políticas de apoyo desplegadas por el Estado durante la emergencia sanitaria fueron paulatinamente retiradas, lo que permitió reducir el déficit financiero del sector público en los primeros meses del año. Sin embargo, en los meses previos a las elecciones legislativas de noviembre de 2021 se aceleró el gasto público y la emisión monetaria.

En cuanto al nivel de actividad, conforme con los datos publicados por INDEC del Estimador Mensual de Actividad Económica, la economía promedió un crecimiento de 10,3%, luego de tres años continuos en recesión.

El tipo de cambio nominal finalizó en 2021 en \$102,75, lo cual significó una devaluación del peso de aproximadamente 22,1%. La dinámica del tipo de cambio fue estable bajo un esquema de depreciaciones controladas instaurado por el BCRA que estuvo constantemente por debajo de las tasas de inflación mensuales registradas durante el año. La inflación registrada en el año fue de 50,9%. En cuanto a la política monetaria, la autoridad monetaria mantuvo las tasas de interés

en niveles similares a los registrados a fines de 2020, ubicándose la tasa de política monetaria en 38% durante todo el año.

En relación a las cuentas fiscales, el sector público nacional registró en el año 2021 un déficit primario de 2,2% del PBI, aproximadamente, mientras que el déficit financiero fue del 3,7% del PBI. Estos resultados incluyen los ingresos extraordinarios tanto en cuanto al Aporte Solidario, como a la distribución de derechos especiales de giro realizada por el Fondo Monetario Internacional.

La dinámica del sistema financiero continuó afectada por la pandemia del Covid-19 a lo largo de 2021 y por las regulaciones implementadas por el Banco Central durante 2020 en el marco de la pandemia, muchas de las cuales se mantuvieron a lo largo del año. Continuando con la contracción que tuvo el sistema financiero en términos reales en los años recientes, la relación entre el total de préstamos y depósitos del sector privado del sistema financiero y el PBI se mantiene en niveles inferiores al promedio observado en otros países de la región y del mundo, estimándose esa relación en niveles de 9% y 16% respectivamente, por debajo de los niveles registrados en 2020. El sistema financiero continúa manteniendo niveles históricamente elevados en cuanto a los indicadores de solvencia y de liquidez.

Grupo Supervielle cerró el ejercicio 2021 con un resultado neto ajustado por inflación atribuible a los propietarios de la sociedad controladora de \$860 millones de pérdida, un resultado integral atribuible a los propietarios de \$961 millones de pérdida, activos por \$392.239 millones, préstamos y otras financiaciones por \$157.900 millones, depósitos por \$288.458 millones y un patrimonio neto atribuible de \$53.374 millones. El retorno sobre el patrimonio fue negativo en 1,6%, medido en términos reales. Nuestro resultado del ejercicio estuvo impactado por diversos factores, entre ellos: la baja demanda de crédito por parte del sector privado que está en niveles mínimos históricos; las crecientes regulaciones del Banco Central sobre los volúmenes y precios de los activos y pasivos bancarios que en su conjunto han ejercido una presión muy significativa sobre el margen financiero; un aumento en 2021 del impuesto a los ingresos brutos, principalmente de la Ciudad de Buenos Aires pero también de otras Provincias; mayores gastos incurridos en la aceleración de nuestra estrategia para capturar eficiencias operativas y un aumento de los cargos por incobrables en IUDÚ ante el impacto de la pandemia en 2020 y las medidas tomadas por el BCRA de reprogramación automática de los vencimientos de las cuotas de préstamos.

Durante 2021 realizamos avances significativos en toda la compañía hacia el logro de nuestros objetivos estratégicos. Con el objetivo de mejorar el ROE e impulsar la creación de valor, nuestras iniciativas estratégicas se centran en seis pilares clave: mejorar la experiencia del cliente, atraer nuevos clientes, avanzar en la transformación digital, impulsar la eficiencia, mejorar el fondeo y mantener una buena calidad de activos.

En cuanto a Banco Supervielle, nuestra principal subsidiaria, las inversiones en innovación y transformación digital comenzaron a mostrar resultados durante el año, ampliando la base de clientes en más de 53.000 clientes a cerca de 1,5 millones a diciembre de 2021. Más del 80% de estos nuevos clientes son digitales, aumentando la cantidad de clientes digitalizados en un 32% durante el año. En relación a la cartera de préstamos, incrementamos nuestro share de mercado con respecto al año anterior, recuperamos nuestra posición de liderazgo en el mercado de leasing y mantuvimos un importante share en factoring. La transformación de la red de sucursales del Banco y la adecuación del tamaño de las mismas junto con mayores áreas de autogestión y hubs virtuales (que permiten a nuestros clientes operar desde cualquier lugar y

que amplían nuestro alcance de manera eficiente) nos permiten reducir los gastos operativos. También hemos avanzado en nuestra estrategia para reducir el costo de fondeo. Nuestras iniciativas para capturar una mayor proporción de los ingresos disponibles de nuestros clientes y convertirnos en el banco principal de más clientes han evolucionado positivamente y continuamos aumentando el share en depósitos a la vista, tanto de clientes minoristas como corporativos.

Por otra parte, estamos avanzando en la transformación de nuestra subsidiaria IUDÚ de un negocio que ofrecía un modelo presencial de venta de préstamos personales y tarjetas de crédito a una plataforma bancaria 100% digital que busca posicionarse en el mercado con la propuesta más completa de servicios financieros digitales, entre los cuales incorpora depósitos minoristas que reducen su costo de fondeo y busca atraer a una base de clientes de menor riesgo, apalancándose en su posición de entidad financiera regulada.

Manteniendo a lo largo del año el foco en la calidad de los activos, el ratio de calidad de cartera a nivel consolidado mejoró hasta un nivel de 4,3% de cartera irregular al cierre de diciembre, mientras que el ratio de cartera del Banco fue de 2,6%, convergiendo a niveles de pre-pandemia.

El segmento de seguros continuó operando a través de Supervielle Seguros y de Supervielle Productores Asesores de Seguros. En 2021 siguió consolidando los negocios de seguros existentes a la vez que amplió su oferta de productos incorporando seguros como el de pérdida de ingresos, seguro de bicicletas y de mascotas. Continuando con la transformación digital iniciada en 2020, avanzó en el desarrollo de las capacidades tecnológicas que potencian el negocio en canales digitales, diseñó e implementó estrategias de ventas digitales y desplegó la venta de seguros de autos en el online banking del Banco.

SAM, nuestra administradora de fondos comunes de inversión, incrementó durante el año un 90% los activos administrados presentando un comportamiento similar a lo observado en la industria de fondos comunes y se destaca el crecimiento del 80% en su cartera de clientes individuos que más que duplicaron el volumen invertido en fondos al mes de diciembre de 2021.

Nuestro broker online, IOL invertironline, creció un 36% en la cantidad de clientes activos alcanzando los 110 mil clientes al cierre del año. Durante 2021 abrió un promedio de 10.000 cuentas mensuales, totalizando 324.000 cuentas habilitadas al cierre del año. Asimismo, la compañía renovó su imagen con un nuevo isologo. Asimismo introdujo cambios en la plataforma para optimizar su navegación, con un menú más intuitivo y accesible. Sus contenidos de educación financiera fueron altamente demandados ya que se distinguen por adaptarse a cada perfil de inversor. Dentro de la plataforma de cursos se destacó el lanzamiento de la escuela de productores que habilita a los asistentes a rendir el examen de la Comisión Nacional de Valores.

Asimismo, en 2021 hicimos el cambio de imagen de nuestra app de agrupador de comercios IUDÚ PAGO con su nuevo nombre Boldi. Mediante esta aplicación ofrecemos a empresas y personas físicas con actividad comercial la posibilidad de cobrar con tarjetas de débito y crédito a través de un mPOS y link de pago.

En Grupo Supervielle nos comprometemos con nuestros colaboradores, clientes y comunidades a crecer en forma sostenible, protegiendo el medio ambiente y actuando en forma socialmente responsable. Integramos la estrategia de sostenibilidad en nuestro modelo de negocios e impulsamos una cultura responsable entre nuestros colaboradores. Informamos en forma abierta y transparente nuestro desempeño no financiero dando cuenta de los factores medio ambientales, sociales y de gobierno corporativo. En 2021 definimos nuestros objetivos de ESG a

lograr en los años 2022, 2023 y 2024 en cada uno de los ejes: Medio Ambiente, Social y Gobierno Corporativo. En el eje ambiental, por primera vez compensamos el 20% de nuestra huella de carbono 2020. Si bien nuestro objetivo es continuar en el camino de la mitigación, reduciendo nuestras emisiones, compensamos nuestra huella de carbono mediante la restauración de bosques autóctonos. En el eje Social, lanzamos un programa integral para promover una cultura diversa e inclusiva en el trabajo. En el eje Gobierno Corporativo, seguimos formando parte del Índice de Sustentabilidad de BYMA por tercer año consecutivo como organización líder en materia ambiental, social, de desarrollo sustentable y de gobierno corporativo.

Finalmente, para fortalecer nuestro compromiso con ESG, comenzaremos a divulgar métricas adicionales en nuestro Reporte de Sostenibilidad del año 2021, de acuerdo con los criterios definidos por Sustainability Accounting Standards Board (SASB). Esta mejora en la divulgación ampliará nuestros reportes actuales bajo Global Reporting Initiative para integrar de manera más amplia los criterios ESG en la planificación estratégica de la Compañía

Las perspectivas para el año en curso en lo que respecta a Argentina ofrecen aspectos positivos internacionales que podrían contribuir a una mejora en el nivel de actividad, aunque hay también algunos riesgos asociados a esta recuperación. En primer lugar, impactarían positivamente una mejora esperada en el comercio mundial y un alza en los precios de los commodities agrícolas que los mantendría en niveles elevados. Sin embargo, otros factores podrían tener un impacto negativo como ser el débil desempeño esperado de la economía del principal socio comercial de Argentina, Brasil, sumado a un eventual impacto en el precio de los commodities producto de la suba esperada de la tasa de interés internacional y a los riesgos asociados a la aparición de nuevas cepas de Covid-19 que pudiesen eventualmente afectar el normal desenvolvimiento de las economías mundiales. Muy importante también, el año 2022 estará marcado en Argentina por la dinámica de las variables macroeconómicas en el marco del acuerdo que se está negociando con el Fondo Monetario Internacional.

Las consultoras económicas incluidas en el Relevamiento de Expectativas de Mercado del BCRA a enero 2022 esperan una tasa de crecimiento económico del 3,0%, explicada principalmente por el arrastre estadístico que deja 2021. A su vez, estiman una aceleración de la tasa de inflación hasta un nivel del 55,0% en 2022 y que el tipo de cambio nominal finalice en niveles de \$160,0, lo que tiene implícita una depreciación del 58,6% interanual lo que implicaría una aceleración en la tasa de devaluación en comparación con 2021.

De cara al futuro, la industria de servicios financieros en Argentina continúa enfrentando importantes desafíos macroeconómicos y regulatorios que van más allá de este año.

Antes de terminar quiero agradecer muy especialmente a nuestros equipos, proveedores, accionistas y muy especialmente a nuestros clientes, actores clave de nuestro pasado, de nuestro presente y claramente de nuestro futuro. A todos, en nombre del Directorio, les agradezco su apoyo y su confianza.

Julio Patricio Supervielle
Presidente del Directorio

NÓMINA DE FUNCIONARIOS

Directores

Presidente

Julio Patricio Supervielle

Vicepresidente 1º

Jorge Oscar Ramírez

Vicepresidente 2º

Emérico Alejandro Stengel

Directores Titulares

Atilio María Dell'Oro Maini

Eduardo Pablo Braun

Laurence Nicole Mengin de Loyer

José María Orlando

Hugo Enrique Santiago Basso

Los Señores Eduardo Pablo Braun y José María Orlando revisten la condición de directores “independientes” de acuerdo a los criterios establecidos por las Normas de la Comisión Nacional de Valores. La Sra. Laurence Mengin de Loyer es Directora no Independiente de conformidad con las normas de la CNV en tanto que es Directora Independiente de conformidad con la Norma 10A-3 del Exchange Act.

Integrantes de la Comisión Fiscalizadora

Síndicos Titulares

Enrique José Barreiro

Carlos Alfredo Ojeda

María Valeria Del Bono Lonardi

Síndicos Suplentes

Roberto Anibal Boggiano

Carlos Enrique Lose

Jorge Antonio Bermúdez

Contador Certificante de los Estados Contables del Ejercicio cerrado el 31/12/2021

Santiago José Mignone (titular)

Maria Mercedes Baño (suplente)

Price Waterhouse & Co. S.R.L.

CEO

Julio Patricio Supervielle

Gerencias Corporativas que reportan al CEO

CFO

Mariano Biglia

Gerente Corporativo de Asuntos Legales

Sergio Gabriel Gabai

CHRO - Gerente Corporativo de Recursos Humanos

Martín Gallo

Gerente Corporativo de Tecnología

Sergio Mazzitello

Gerentes que reportan al Directorio

CRO

Javier Conigliaro

Auditor Interno Corporativo

Sergio Gustavo Vázquez

Gerente Ejecutivo de Compliance

Moira Almar

Gerentes Generales de las subsidiarias de Grupo Supervielle

Banco Supervielle

Emérico Alejandro Stengel

IUDÚ Compañía Financiera / Tarjeta Automática / Micro Lending S.A. / Espacio Cordial de Servicios (segmento Consumo)

Juan Martín Monteverdi

Supervielle Seguros

Diego Squartini

Supervielle Asset Management

Guillermo Guichandut

IOL invertironline

Christel Sasse

ÍNDICE

I. ACERCA DE GRUPO SUPERVIELLE.....	9
II. PRINCIPALES INDICADORES	10
III. MEMORIA.....	11
A. EVOLUCIÓN DE LA ECONOMÍA Y DEL SISTEMA FINANCIERO	11
A.1. Contexto macroeconómico en 2021.....	11
A.2. El Sistema Financiero en 2021.....	18
A.3. Situación del mercado asegurador	20
A.4. La industria de fondos comunes de inversión en 2021	22
A.5. Perspectivas para 2022.....	23
B. EVOLUCIÓN DE GRUPO SUPERVIELLE	25
B.1. Evolución del Ecosistema Supervielle	25
B.2. Reconocimientos e Índices	25
B.3. Evolución de las Operaciones	26
B.4. Gestión de Recursos Humanos y Desarrollo Organizacional	55
B.5. Sostenibilidad	66
C. DIRECTORIO, ESTRUCTURA Y CONTROL INTERNO.....	75
Directorio.....	75
C.1. Comités del Directorio.....	76
Gerencias que reportan al Directorio	82
D. GOBIERNO DE RIESGOS	84
Gestión de Riesgos en Banco Supervielle	85
E. ESTRUCTURA ACCIONARIA – ACCIONISTAS – COMPORTAMIENTO DE LA ACCIÓN	98
F. DIVIDENDOS PAGADOS Y DIVIDENDOS RECIBIDOS.....	99
G. ANÁLISIS DE LA EVOLUCIÓN PATRIMONIAL Y RESULTADOS	100
IV. CUMPLIMIENTO DEL CÓDIGO DE GOBIERNO SOCIETARIO	108
A) LA FUNCIÓN DEL DIRECTORIO	108
B) LA PRESIDENCIA EN EL DIRECTORIO Y LA SECRETARÍA CORPORATIVA	112
C) COMPOSICIÓN, NOMINACIÓN Y SUCESIÓN DEL DIRECTORIO	114
D) REMUNERACIÓN.....	115
E) AMBIENTE DE CONTROL.....	115
F) ÉTICA, INTEGRIDAD Y CUMPLIMIENTO.....	118
G) PARTICIPACIÓN DE LOS ACCIONISTAS Y PARTES INTERESADAS.....	123

I. ACERCA DE GRUPO SUPERVIELLE

Grupo Supervielle es una sociedad anónima constituida en la República Argentina en 1979 que opera como una sociedad holding de servicios financieros y lista y cotiza sus acciones desde el 19 de mayo de 2016 en Bolsas y Mercados Argentinos (BYMA) y en la Bolsa de Comercio de Nueva York (NYSE).

Contamos con una trayectoria de más de 130 años en Argentina brindando servicios financieros y no financieros a nuestros clientes. Enfocados en transformar y facilitar sus experiencias, ofrecemos soluciones ágiles y nos adaptamos a los cambios permanentes. Reunimos múltiples plataformas y marcas tales como Banco Supervielle S.A., el 8º banco privado más grande de Argentina en términos de préstamos y el 11º sumando los bancos públicos; IUDÚ Compañía Financiera (IUDÚ), una compañía de servicios financieros integrales con una creciente oferta digital; Tarjeta Automática, una red de distribución que comercializa principalmente productos de IUDÚ en la región sur de Argentina; Micro Lending (MILA), una compañía especializada en la financiación de créditos prendarios para la compra de automotores; Espacio Cordial de Servicios, una comercializadora de productos de retail, asistencias, servicios y turismo; Supervielle Seguros, una empresa de seguros; Supervielle Productores Asesores de Seguros, un bróker de seguros; Supervielle Asset Management, una sociedad gerente de fondos comunes de inversión; IOL invertironline, un broker especializado en trading online; Supervielle Agente de Negociación S.A., un agente de negociación dirigido a clientes institucionales y corporativos; y Bolsillo Digital, una empresa que brinda soluciones de pago a comercios minoristas con productos de POS Móvil y billetera móvil a

través de su marca Boldi. Así, formamos un ecosistema diverso con una visión compartida donde la centralidad del cliente y la transformación digital constituyen su columna vertebral. Por último, completa nuestro portafolio de empresas una sociedad cuya principal actividad es la tenencia de participaciones en las mismas empresas de Grupo Supervielle, Sofital S.A.F.e I.I.

Al 31 de diciembre de 2021, nuestra infraestructura está respaldada por una presencia nacional estratégica a través de 298 puntos de acceso, que incluyen 184 sucursales bancarias, 10 centros de venta y cobro bancarios, 79 puntos de venta de IUDÚ Compañía Financiera ubicados dentro de los Supermercados e Hipermercados Walmart/Chango Más, 20 sucursales de Tarjeta Automática, y 5 sucursales de Mila (sumado a su red de mas de 500 agencias concesionarias relacionadas). Adicionalmente en Banco Supervielle tenemos una red de 450 cajeros automáticos, 230 terminales de autoservicio y 298 cajeros automáticos de experiencia propia Supervielle con biometría integrada y sin uso de clave ni tarjeta. Asimismo, ofrecemos soluciones a través de nuestros canales digitales, aplicaciones y soluciones desarrolladas para diferentes segmentos de negocios, y también ofrecemos productos y servicios a través de nuestras plataformas de Banco Supervielle, IUDÚ y IOL invertironline, a clientes ubicados en todo el país.

Al 31 de diciembre de 2021, teníamos AR\$392.169 millones en activos bajo los Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados emitidos por el Banco Central de la República Argentina, 2 millones de clientes activos y 4.811 colaboradores.

II. PRINCIPALES INDICADORES

Grupo Supervielle S.A. Consolidado

PRINCIPALES INDICADORES	Dic. 2021	Dic. 2020	Variación %
Resultado neto del ejercicio atribuible a los propietarios de la controladora	(860.404)	4.809.242	N/A
Resultado integral del ejercicio atribuible a los propietarios de la controladora	(961.344)	5.943.190	N/A
Activos (Ps. miles)	392.239.229	377.231.725	4,0%
Pasivos (Ps. miles)	338.822.577	322.337.918	5,1%
Patrimonio Neto Total (Ps. miles)	53.416.652	54.893.807	-2,7%
Patrimonio neto atribuible a los propietarios de la controladora	53.373.922	54.849.977	-2,7%
Patrimonio neto atribuible a participaciones no controladoras	42.730	43.830	-2,5%
ROAE ⁽¹⁾	-1,6%	9,9%	
ROAE – Resultado Integral	-1,8%	11,4%	
ROAA ⁽²⁾	-0,2%	1,3%	
ROAA – Resultado Integral	-0,2%	1,5%	
Ingresos Netos por servicios / (Ingresos netos por servicios + Margen bruto de intermediación) ⁽³⁾	20,7%	19,1%	
Ingresos Netos por servicios / Gastos de Administración ⁽³⁾	30,7%	31,1%	
Préstamos en situación irregular / total de préstamos	4,3%	3,7% ⁽⁴⁾	
Previsiones / préstamos en situación irregular	109,9%	191,5% ⁽⁴⁾	

- (1) Resultado neto del ejercicio atribuible a los propietarios de la controladora dividido por el patrimonio neto promedio, calculado diariamente
- (2) Resultado neto del ejercicio atribuible a los propietarios de la controladora dividido por el activo promedio, calculado diariamente
- (3) Incluye Resultado por la actividad de seguros
- (4) Ratio impactado por las normas impuestas por el BCRA en el marco de la pandemia de Covid-19 en cuanto a flexibilización en la clasificación de deudores y a refinanciación automática de cuotas de préstamos impagas por los clientes.

III. MEMORIA

A. EVOLUCIÓN DE LA ECONOMÍA Y DEL SISTEMA FINANCIERO

A.1. Contexto macroeconómico en 2021

i) Escenario internacional¹

Durante el año 2021, de acuerdo con las últimas estimaciones disponibles del Fondo Monetario Internacional (FMI), la economía mundial se habría expandido un 5,9%, como consecuencia de la recuperación posterior a la crisis provocada por la pandemia del Covid-19, comenzada en China a fines de 2019 y que se intensificó en los primeros dos meses de 2020.

Esta performance se explica principalmente por el incremento en el PBI de 5% y 6,5% de los países desarrollados y de los países emergentes, respectivamente. En lo que respecta a la dinámica de la recuperación, la mayoría de las economías mostraron una mejoría desde el último trimestre de 2020. Sin embargo, fue a partir del primer y segundo trimestre de 2021 que el nivel de actividad comenzó a crecer definitivamente dada la normalización en la movilidad y el levantamiento de restricciones con el comienzo de las campañas de vacunación. De todas formas, algunos países mostraron irregularidades en el sendero de recuperación, dada la necesidad de imponer medidas restrictivas en períodos de tiempo, no muy prolongados, donde se generaban grandes focos de contagio.

En relación a la campaña de vacunación, factor fundamental que explica el crecimiento de la actividad económica, hacia fines de diciembre 2021, el 48,4% de la población mundial contaba con el esquema de vacunación completa, en

particular Estados Unidos, Reino Unido, Francia, Italia y Canadá habían vacunado completamente al 62,2%, 69,5%, 73,5%, 74% y 77,2% de sus poblaciones, respectivamente. En relación a Latinoamérica, Chile y Uruguay lideraron la vacunación en la región despegándose rápidamente del resto de los países, alcanzando el 86,1% y 76,8% de su población vacunada a diciembre de 2021. Por otro lado, Brasil, Colombia, Perú, Bolivia y Paraguay aceleraron la campaña entre el segundo y tercer trimestre del año, vacunando a más de la mitad de su población con el esquema completo. En lo que respecta a Argentina, la vacunación comenzó en el mes de enero 2021, pero la dinámica se aceleró fuertemente a partir de julio del mismo año; de esta manera, a diciembre 2021 se había vacunado cerca del 71% de la población con ambas dosis.

En relación con las economías emergentes, la región de América Latina y el Caribe habría crecido 6,8% durante 2021 (había caído 6,9% en 2020), siendo esta suba 0,3 p.p mayor a la esperada para el total de países emergentes. Por otro lado, Brasil habría registrado una expansión de 4,7% en su PBI, siendo esta menor a la proyectada para la región. China, por su parte, crecería en 2021 un 8,1%, transformándose en el único país en el mundo con una tasa de crecimiento positiva tanto en este año como en el anterior. Por último, India

¹ Los datos aquí expuestos deben ser tomados como provisorios. La fuente utilizada fue el informe de Perspectivas de la Economía Mundial, del Fondo Monetario Internacional publicado en enero de 2022.

experimentaría un aumento del producto en el orden del 9%.

En cuanto a los países desarrollados, el aumento de 5% del producto total, conforme a los datos publicados por el FMI, se explica como resultado de una expansión de 5,6% en EE. UU, de 5,2% de la región europea y de 7,2% del Reino Unido. En concreto, dentro de la zona europea los países que exhibieron una recuperación más fuerte habrían sido Francia e Italia, con subas del PBI de 6,7% y 6,2%, respectivamente, y en menor medida España y Alemania, que avanzaron 4,9% y 2,7%, respectivamente. Por otra parte, Japón registraría un incremento de 1,6% mientras que en Canadá sería de 4,7%.

Durante 2021 la mayoría de las monedas de los socios comerciales de Argentina se depreciaron contra el dólar. En concreto, únicamente China, Vietnam y Canadá evidenciaron una apreciación nominal de su moneda. En el otro extremo, el peso chileno se depreció un 16%, el real brasileiro un 10% y el euro un 8%. Cabe resaltar que durante el primer semestre del año la mayoría de las monedas se mantuvieron neutrales frente al dólar, mientras la tendencia a la depreciación comenzó a intensificarse durante el segundo semestre de 2021 producto del fortalecimiento del dólar a nivel mundial. Respecto a Argentina, el peso se depreció un 23% en un contexto en el que el BCRA (Banco Central de la República Argentina) desaceleró la tasa de depreciación en un intento por reducir la tasa de inflación. De todos modos, los precios continuaron acelerándose y el tipo de cambio terminó ubicándose un 18% por debajo de la inflación, dando como resultado una apreciación en términos reales de 3,4% en el promedio del año y de 17,4% interanual de acuerdo con el Índice de Tipo de Cambio Real Multilateral del

BCRA. De esta forma, se trató de la mayor apreciación anual en términos reales desde 2008.

Los *commodities*² prolongaron su recuperación en 2021, la cual había iniciado en abril de 2020 con el levantamiento de las restricciones a la movilidad a nivel mundial y la reapertura del comercio mundial. Concretamente, el precio de los *commodities* creció un 32,4% acumulado a octubre de 2021 y alcanzó su máximo registro en el año durante ese mes, para luego caer un 4,1% hasta diciembre. Como resultado, los precios acumularon una suba de 27,1% interanual con respecto al cierre de 2020 y de 34% considerando el promedio de cada año. En tanto, los precios de los *commodities* que Argentina exporta, medidos por el índice de precios de materias primas elaborado por el BCRA, crecieron un 20,1% interanual mientras que en el promedio anual la suba fue de 39,6%, la más elevada de la que se tenga registro desde 1997.

Respecto a la tasa de interés, la Reserva Federal decidió mantener su objetivo en 0,25% (con un mínimo inferior de 0% y una mediana de 0,125%) a lo largo de todo 2021 en pos de prolongar la recuperación económica. De todos modos, la aceleración de la inflación en EE. UU., la cual fue de 7% en 2021 y registró su valor más alto desde 1982, posiblemente sea un factor que motive un movimiento en las tasas de interés en 2022. De hecho, el último *dot plot* de la Reserva Federal refleja que 10 de los 18 participantes esperan tres subas de tasas para este año. Así, la mediana de dichas proyecciones espera que el objetivo de tasas de interés en 2022 se ubique en 0,875% desde un 0,125% actual. A la vez, en noviembre la Reserva Federal comenzó a reducir el ritmo de compra de bonos del Tesoro y valores respaldados por hipotecas

² De acuerdo con el índice BCOM de Bloomberg.

en USD 15.000 millones, los cuáles luego redujo aún más en diciembre a USD 30.000 millones. Como resultado, este proceso conocido como *tapering* finalizaría en marzo de 2022, aproximadamente tres meses antes de lo previsto originalmente.

Los mercados financieros globales reflejaron comportamientos heterogéneos a nivel mundial en línea con las discrepancias observadas en la recuperación económica y en su política monetaria³. En los primeros seis meses de 2021, de acuerdo con el índice MSCI, las acciones a nivel mundial acumulaban una suba de 11,4%, con las correspondientes a mercados emergentes subiendo un 6,5% y las ligadas a mercados desarrollados un 12,2%. No obstante, a partir de junio estos contrastes se intensificaron. En concreto, las acciones de países emergentes cayeron un 10,4% en el segundo semestre del año, mientras que las correspondientes a mercados desarrollados avanzaron un 7,1%. Como resultado, el mercado accionario mundial finalizó con un alza de 16,8%, liderado principalmente por los mercados desarrollados que crecieron un 20,1% y en contraposición a los emergentes que acumularon una baja de 4,6%.

ii) Escenario nacional

El entorno macroeconómico en 2021 estuvo marcado principalmente por la recuperación luego de la crisis sanitaria del COVID-19, que impactó fuertemente sobre el nivel de actividad como consecuencia del Aislamiento Social, Preventivo y Obligatorio (ASPO) durante el 2020. Los principales factores que impulsaron la reactivación fueron, por un lado, la suba en el precio de los *commodities* que permitió una mayor oferta de dólares y fundamentalmente el inicio de la campaña de vacunación a partir de enero de 2021, que permitió bajar

drásticamente los casos y la cantidad de fallecidos. Como consecuencia de ello se normalizó la movilidad y la mayoría de los sectores económicos retomaron sus actividades de forma corriente, lo cual en conjunto con una emisión monetaria persistente para financiar el déficit fiscal y la suba del precio de los *commodities*, impulsó un fuerte proceso inflacionario, que se había visto aminorado por la fuerte caída en la actividad del año pasado. En este contexto, las políticas de apoyo desplegadas por el Estado durante la emergencia sanitaria fueron paulatinamente retiradas, lo cual permitió reducir el déficit financiero del Sector Público. Sin embargo, este proceso no fue ajeno a las Elecciones Legislativas de noviembre de 2021, que modificaron la dinámica de esta variable, empeorando su performance y acelerando la emisión monetaria en la última parte del año. Finalmente, la Argentina continuó las negociaciones con el Fondo Monetario Internacional con el fin de reestructurar los vencimientos de capital e intereses remanentes pactados en el marco del acuerdo Stand-By firmado en el año 2018. Si bien se especulaba con un acuerdo posterior a las elecciones, este no se alcanzó, lo cual afectó la dinámica de las variables financieras de la economía y en especial a las reservas internacionales. De todas formas, Argentina hizo frente a todos los vencimientos del 2021, en parte gracias a la acumulación de reservas producto de la liquidación de divisas del sector agrícola, que fue la más alta de la historia producto de niveles de cosecha record y precios de *commodities* que se encontraron en promedio aproximadamente un 38% por encima de los niveles de precios del año 2020.

³ Tomando como referencia los índices MSCI elaborados por MSCI Inc.

Nivel de actividad

Conforme con los datos publicados por INDEC del Estimador Mensual de Actividad Económica, que cubren hasta el mes de noviembre, la economía promedió un crecimiento de 10,3%, luego de tres años continuos en recesión. Respecto a la dinámica anual, la actividad económica experimentó una tasa de crecimiento interanual de 2,9% en el primer trimestre, de 17,9% en el segundo trimestre y de 11,9% en el tercer trimestre. Por último, los datos mensuales (sin estacionalidad) reflejan la recuperación dado que, de junio en adelante, la economía sólo cayó en el mes de octubre y creció a una tasa promedio del 1,2% (junio:2,8%, julio:1,2%, agosto: 1,5%, septiembre: 0,9%, octubre: -0,9%, noviembre: 1,7%).

Sector externo y mercado cambiario

Durante 2021 el resultado de la balanza comercial acumuló un superávit de USD 14.747 millones. Este resultado implicó una mejora con respecto al resultado positivo de USD 12.528 millones que se había alcanzado en el año 2020, y de esta forma se lograron acumular tres años consecutivos con superávits comerciales luego de seis años con signo negativo. La dinámica de la balanza comercial obedece, principalmente, a tres factores: la fuerte recuperación del nivel de actividad, la dinámica de la brecha cambiaria y los precios de los *commodities*. Los dos primeros generaron que las importaciones se ubiquen un 49% por encima de 2020, alcanzando los USD 63.186 millones. En concreto, las importaciones de mejor desempeño en 2021 fueron las de combustibles y lubricantes (121,3%) y piezas y accesorios para bienes de capital (56,6%). Por otra parte, las exportaciones también registraron un gran desempeño y fueron de USD 77.934 millones, implicando una expansión de 42% respecto a 2020, y fueron las más altas desde 2012. Dentro de

ellas, se destacó la suba de 49,9% de las manufacturas de origen industrial y de 45,1% en combustibles y energía.

Con relación a las reservas internacionales, en 2021, y de forma contraria a 2019 y 2020, se registró una acumulación de estas en USD 275 millones, finalizando el año con un stock de USD 39.662 millones. Durante el año se destacaron dos períodos: el comprendido entre marzo y julio en el que las mismas aumentaron USD 2.965 millones gracias a la estacionalidad de la liquidación de divisas del sector agropecuario. El segundo hace referencia al mes de agosto, donde el BCRA engrosó sus reservas en USD 4.274 millones en concepto de Derechos Especiales de Giro (DEG) distribuidos por el FMI a todos los países miembros en el contexto de la crisis global por la pandemia del COVID-19. En cuanto al resultado final y los componentes más relevantes que explicaron esta dinámica, el Banco Central compró divisas por USD 5.049 millones, acumuló USD 3.187 millones y USD 1.199 millones en Operaciones con el Sector Público y de efectivo mínimo respectivamente; realizó pagos a Organismos Internacionales por USD 2.028 millones, mientras que entre otros conceptos, que principalmente incluyen la intervención de la brecha cambiaria, se drenaron otros USD 7.133 millones.

El tipo de cambio nominal finalizó 2021 en \$102,75, lo cual significó una suba del valor del dólar durante el año de \$18,6 o una devaluación del peso de aproximadamente 22,1%. La dinámica del tipo de cambio a lo largo del año fue estable bajo un esquema de depreciaciones controladas instaurado por el BCRA que estuvo constantemente por debajo de las tasas de inflación mensuales registradas durante el año. Cabe aclarar que durante el año 2021 continuaron las restricciones cambiarias instauradas a fines del año 2019, e incluso algunas se endurecieron, teniendo como consecuencia el mantenimiento e incluso

aumento de la brecha cambiaria en ciertos meses. En efecto, el tipo de cambio contado con liquidación (que surge del diferencial de la cotización de las acciones argentinas medidas en pesos y en dólares) llegó a ubicarse un 115% por encima del tipo de cambio oficial en noviembre, producto de la incertidumbre que provocó la elección legislativa correspondiente a dicho mes. Luego, las tensiones cambiarias se redujeron y la brecha finalizó el año en torno al 105%.

Mercado de trabajo

En 2021, los salarios totales mostraron un crecimiento acumulado a noviembre (último dato disponible) del 49,5%. Los salarios en el sector privado registrado acumularon un 53,1% y en el sector privado no registrado el aumento fue de 32,8%. Por su parte, en el sector público el incremento acumulado fue bastante menor, un 54,5%.

El nivel de empleo durante 2021 mostró una fuerte recuperación en línea con la normalización de la actividad económica. No sólo recuperó el nivel exhibido previo al inicio de la pandemia en febrero de 2020, sino que superó ampliamente ese registro. En detalle, con datos hasta octubre, la cantidad total de trabajadores registrados aumentó en 394.907 puestos aproximadamente en comparación a diciembre de 2020, lo cual implica una suba del 3,3%. Esto se explica principalmente por un incremento en la cantidad de asalariados privados (111.325 puestos), asalariados públicos (69.127 puestos), asalariados de casas particulares (2.323 puestos) e independientes autónomos/monotributistas (212.132 puestos). De todas formas, en comparación con la composición del empleo total previo al inicio de la pandemia, se percibe un cambio: los asalariados privados pasaron de representar el 49,7% a un 48,1% (y no recuperaron el nivel de febrero de 2020 aún), los asalariados públicos del 23,3% al 26,9% (superaron el nivel pre-pandemia) y

los independientes en su totalidad de un 19,8% al 21%.

Por otra parte, las tasas de desempleo del primero, segundo y tercer trimestre fueron de 10,2%, 9,6% y 8,2% respectivamente promediando en los tres primeros trimestres de este año un 9,3%. Al comparar el promedio de las tasas de desempleo con las registradas en los tres primeros trimestres de 2020 se observa una caída en 240 puntos básicos (del 11,7% del año anterior al 9,3% del 2021). Asimismo, la tasa de actividad pasó del 42,4% en el tercer trimestre del 2020 al 46,7% del tercer trimestre del 2021.

Cuentas fiscales

El Sector Público Nacional registró en el año 2021 un déficit primario sin ingresos extraordinarios de \$980.241 millones (2,2% del PBI aproximadamente) mientras que el déficit financiero se situó en \$1.664.482 millones (3,7% del PBI). Durante el año hubo dos factores que provocaron que el frente fiscal mejore significativamente. En primer lugar, se recaudaron aproximadamente \$311.373 millones (0,7% del PBI) adicionales en concepto del Aporte Solidario y Extraordinario. Por otro lado, en septiembre se registraron ingresos por \$427.401 millones (1% del PBI) provenientes de la asignación extraordinaria de Derechos Especiales de Giro (DEG) que el FMI efectuó en el contexto de la crisis global por la pandemia del COVID-19. Así, sin considerar estos ingresos extraordinarios el déficit primario hubiese sido de \$1.719.013 millones (3,8%) y el financiero de \$2.403.254 millones (5,4% del PBI).

Durante 2021 los ingresos crecieron un 83,4% interanual (21,5 puntos porcentuales por encima de la inflación) y 68,2% interanual (11,4% en términos reales) sin considerar los ingresos extraordinarios mencionados anteriormente. La

recuperación de los ingresos estuvo ligada en gran parte a la recuperación económica a lo largo de todo el año. En tanto, el gasto primario avanzó un 49,6%, ubicándose 0,9 puntos porcentuales por debajo de la inflación. Dentro de sus componentes, se destacó la caída de 12,2% interanual en términos reales de las prestaciones sociales, las cuáles habían aumentado fuertemente en 2020. A su vez, el gasto de capital y en subsidios reflejaron un importante crecimiento, con subas de 54,3% y 31,4% interanual en términos reales, respectivamente. Cabe destacar que la aceleración del gasto en subsidios responde al hecho de que las tarifas se mantuvieron congeladas a lo largo de todo el año y acumularon más de dos años sin correcciones.

En 2021 se pagaron \$684.241 millones en concepto de intereses, reflejando una suba de 26% en relación con 2020 (-16,5% en términos reales) y representando un 7,7% de los ingresos totales del Sector Público Nacional (en 2020 habían representado un 11,2% de los mismos). Sin considerar los ingresos extraordinarios, las erogaciones en concepto de intereses representaron un 8,4% de los ingresos totales.

Al igual que en 2020, uno de los aspectos críticos fue el acceso al financiamiento por parte del Tesoro Nacional, puesto que gran parte del déficit primario debió financiarse vía emisión monetaria. De hecho, la asistencia financiera del BCRA en 2020 fue de \$1.700.312 millones, siendo un 2% mayor al déficit financiero del año. No obstante, cabe aclarar que, en septiembre, cuando se computaron los ingresos en concepto de la asignación de DEGs, el Tesoro canceló \$427.401 millones de Adelantos Transitorios y redujo su stock. Sin considerar esta caída, la asistencia monetaria del BCRA al Tesoro en 2021 finalizó en \$2.127.713 millones, un 88% del déficit financiero (sin considerar ingresos

por DEGs ni el Aporte Solidario y Extraordinario). Más precisamente, los Adelantos Transitorios totalizaron \$912.599 millones (123,8% mayor a 2020) mientras que las Transferencias de Utilidades fueron de \$787.712 millones (una caída de 51%). Por otro lado, durante 2021 el Gobierno logró un financiamiento neto en el mercado local por aproximadamente \$748.712 millones, un 77% mayor a los \$424.000 millones que había conseguido en 2020. Cabe aclarar que las colocaciones de deuda del Tesoro se vieron influenciadas especialmente a partir de junio, cuando a raíz de la Comunicación A 7290 del BCRA los bancos fueron habilitados a integrar parte de sus encajes con bonos del Tesoro.

Política monetaria

Durante 2021 el BCRA adoptó una política monetaria en línea con la observada durante 2020, y dado que el acceso al mercado de deuda siguió limitado para Argentina, nuevamente el organismo se vio obligado a asistir financieramente al Tesoro a lo largo de 2021. En ese contexto, la autoridad monetaria mantuvo las tasas de interés en niveles similares a los registrados a fines de 2020, ubicándose la tasa de política monetaria (tasa de interés de las Letras de Liquidez) en 38% durante todo el año a los fines de absorber parte de la mayor base monetaria emitida a lo largo del año. No obstante las tasas se mantuvieron negativas en términos reales con foco en sostener la recuperación económica a través de políticas de crédito hacia los sectores más rezagados a través de Líneas de Financiamiento a la Inversión Productiva (LFIP) que continuaron siendo el principal vehículo para canalizar el crédito productivo a las MiPymes bajo condiciones financieras favorables.

Con respecto a la política cambiaria, el BCRA continuó con su esquema de depreciaciones controladas en 2021. No

obstante, en un intento de reducir la aceleración e inercia inflacionaria y a diferencia de 2020, la autoridad monetaria comenzó a desacelerar el ritmo de depreciación del tipo de cambio, el cual se ubicó por debajo de la inflación en todos los meses del año. Concretamente, mientras que en 2020 la depreciación se había ubicado un 0,2% en promedio por encima de la inflación en términos mensuales, en 2021 dicho porcentaje fue negativo en 1,67%, provocando una fuerte apreciación del tipo de cambio real.

Inflación

El índice de inflación general (medido a través del Índice de Precios al Consumidor) reflejó un incremento de 50,9% mientras que la inflación núcleo (que excluye el efecto de precios de bienes regulados y estacionales) se ubicó en 54,9%. Esto representa un aumento de 14,8 y 15,4 puntos porcentuales, respectivamente, en relación con la inflación de 2020. La dinámica de la inflación durante 2021 fue relativamente similar en los cuatros trimestres, encontrándose de forma regular por encima del 3% mensual. Luego de un primer trimestre con una inflación mensual en el orden del 4,1% en promedio, el crecimiento de los precios se desaceleró en el segundo trimestre y en parte del tercero, influenciado por la cada vez mayor apreciación cambiaria. Concretamente, la inflación durante estos trimestres fue de 3,5% y 3% mensual en promedio, respectivamente. Finalmente, el último trimestre fue algo heterogéneo dado que, en el mes de noviembre, el gobierno impuso un congelamiento de precios que llevó la tasa de inflación a 2,5%. De todas formas, esta se aceleró nuevamente en diciembre al 3,8%, retornando a valores cercanos a los observados en el primer trimestre. Por otra parte, los precios estacionales crecieron un 50,1% mientras que los regulados lo

hicieron apenas en un 37,7%, denotando la continuación del congelamiento tarifario.

A nivel geográfico, los mayores aumentos interanuales se dieron en la región patagónica (51,6%), en la zona del GBA (51,4%), ambas por encima del promedio, y la región Noroeste (50,8%), muy cercana a la tasa nacional. En el otro extremo, la región de Cuyo, la región Pampeana y Noroeste se encontraron por debajo del valor promedio nacional (50,6%, 50,5% y 49,7%, respectivamente).

Con relación a los componentes de la inflación durante 2021, los bienes experimentaron un incremento en los precios de 53,7% mientras que los servicios subieron un 44,2%. Estos datos denotan un incremento en el desajuste de precios relativos durante el año.

A.2. El Sistema Financiero en 2021

La dinámica del sistema financiera continuó afectada por la pandemia de Covid-19 a lo largo de 2021, tal como ocurrió en la mayoría de los países del mundo. No obstante, a partir del primer y segundo trimestre de 2021 el nivel de actividad comenzó a crecer dada la normalización en la movilidad y el levantamiento de restricciones con el comienzo de las campañas de vacunación. Por lo tanto, si bien algunas de las medidas adoptadas por el Banco Central durante 2020 con el objetivo de mitigar la presión financiera sobre los deudores y promover el acceso al financiamiento a favor de los más afectados por la recesión desencadenada por la pandemia continuaron vigentes durante 2021, otras finalizaron gradualmente.

Entre estas últimas han tendido a ir normalizando el contexto la suspensión de:

- i) la refinanciación automática a 12 meses de plazo de los saldos impagos de las tarjetas de crédito con vencimiento en los meses de abril y de septiembre de 2020 a una tasa de interés del 43% y 40% respectivamente,
- ii) la reprogramación automática de las cuotas impagas de los préstamos con vencimiento a partir del mes de abril de 2020 y a lo largo de todo 2020,
- iii) el congelamiento de cuotas UVA,
- iv) la flexibilización en los criterios para la clasificación y previsión de deudores,
- v) la prohibición para cobrar comisiones en determinados productos.

Mientras que continuaron vigentes otras medidas tales como:

- i) la fijación de una tasa de interés mínima a pagar por las instituciones financieras a los depósitos a plazo fijo,
- ii) la suspensión a la distribución de dividendos por parte de las entidades financieras
- iii) la remoción de los límites a las posiciones netas de LELIQ?, y
- iv) la fijación de líneas de crédito y préstamos a Pymes a tasas preferenciales, entre otras.

Liquidez y Solvencia

En línea con lo observado en los últimos años, la gestión de la liquidez del sistema financiero se mantuvo en un nivel elevado. En efecto, el indicador amplio de liquidez (incluyendo no sólo efectivo sino los instrumentos del BCRA y los bonos del Tesoro Nacional elegibles para integrar encajes) del conjunto de bancos alcanzó el 66,3%, aumentando 4,2 puntos porcentuales respecto al cierre del año anterior. Por otra parte, la liquidez del sistema financiero en moneda extranjera se mantuvo en niveles históricamente elevados, finalizando en 81,8% en 2021, lo cual refleja una suba de 3,6 puntos porcentuales respecto a 2020.

Adicionalmente, el sistema financiero continuó también manteniendo niveles históricamente elevados en los indicadores de solvencia. El ratio de integración de capital regulatorio del sector totalizó 26,2% de los activos ponderados por riesgo (APR) con datos a octubre, lo que representa un exceso de integración de poco menos del doble (222%) respecto a la normativa vigente.

Depósitos y préstamos

Dada la contracción del sistema financiero en términos reales en los años recientes, la relación entre el total de depósitos y préstamos del sector privado del sistema financiero y el PIB se mantiene en niveles inferiores al promedio observado en otros países de la región y del mundo. Asimismo, la penetración actual tanto de depósitos como préstamos continúa aún siendo inferior a los niveles previos a la crisis de 1999-2002.

Conforme el último dato a septiembre 2021, la relación de depósitos y préstamos respecto del PBI fue de 15,9% y 9,0%

comparado con niveles de 18,6% y 11,7% respectivamente en 2020. Los depósitos totales del sector privado en el sistema financiero se incrementaron en 2021 un 51,8% cerrando el año en \$9.296.964 millones, lo cual representa un crecimiento de sólo 0,6% por encima de la inflación, mientras que los depósitos en pesos crecieron un 58,8% o un 5,2% en términos reales, alcanzando un nivel de \$7.742.706 millones y los depósitos en dólares medidos en pesos terminaron en \$1.554.258 millones, aumentando un 24,4% (17,5% por debajo del incremento de los precios), en tanto que los mismos depósitos medidos en dólares se recuperaron levemente un 0,9% luego de la fuerte caída de 17,7% registrada en 2020. Por tipo de depósitos del sector privado en pesos, el mayor incremento se registró en los plazos fijos ajustables por CER/UVA, los cuáles crecieron un 200,8% en términos nominales y 99,4% en términos reales motivados por un contexto de una aceleración significativa en los precios. De este modo, si bien siguen representando una pequeña parte de los depósitos en pesos del sector privado, su participación sobre el total pasó de 1,1% a 2,1% en 2021. Por otra parte, se destacó el buen desempeño de las cajas de ahorro y de las cuentas corrientes, con subas de 63,5% y 57,1% y ubicándose un 8,3% y 4,1% por encima de la inflación, respectivamente. Al igual que en 2020, el buen desempeño de las cajas de ahorro tuvo su explicación en la continuidad de las transferencias directas del Gobierno al sector privado por la crisis sanitaria.

Por su parte, los préstamos totales al sector privado finalizaron el año en niveles de \$4.423.908 millones lo que representa un aumento promedio del 40,6% interanual (-6,8% en términos reales). Los préstamos en pesos al sector privado crecieron un 48%, ubicándose un 1,9% por debajo de la inflación luego de haber crecido un 9,8% en términos reales durante 2020 alcanzando

una penetración de crédito respecto del PBI del 7,9%, y manteniendo una muy baja proporción de los créditos otorgados en dólares que sólo representan el 1,1% de la penetración de crédito total. Respecto a la apertura de préstamos por producto, se observó una gran dispersión: los prendarios avanzaron un 123,3% (48% en términos reales) mientras que los documentos lo hicieron en un 56,8% (3,9% por encima de la inflación). En tanto, los préstamos hipotecarios fueron los de peor desempeño en 2021, acumulando una suba de 30,6% y ubicándose 13,5% por debajo de la inflación.

Tasas de interés

La tasa de interés BADLAR de Bancos Privados cerró el año prácticamente en el mismo nivel en el que cerró en diciembre de 2020 (34,3% en 2020 vs. 34,1% en 2021), en línea con la dinámica que tuvo la tasa de las LELIQ, la cual se mantuvo en 38% durante todo 2021 manteniéndose ambas negativas en términos reales. A lo largo de todo el año la entidad monetaria mantuvo la fijación de tasas mínimas garantizadas tanto para la remuneración de plazos fijos minoristas menores a \$1.000.000 (37%) como para los mayores a \$1.000.000 (34%). En tanto, la TM20 de Bancos Privados (para depósitos a plazo superiores a los \$ 20.000.000) tuvo un comportamiento similar, reduciéndose levemente unos 0,4 p.p (34,3% en 2020 vs. 33,9% en 2021). Con relación a la tasa *call* entre bancos privados, finalizó 2021 al 29,2% aumentando en 2,6 p.p. respecto al cierre de 2020. De este modo, las tasas de interés reflejaron una importante estabilidad a lo largo de 2021, lo cual generó que las tasas reales se tornaran fuertemente negativas, especialmente en los primeros cuatro meses del año. En concreto, la tasa BADLAR anualizada se ubicó un 14,3% en promedio por debajo de la inflación anualizada entre enero y abril de 2021.

A.3. Situación del mercado asegurador

Al 30 de Septiembre del 2021, las entidades aseguradoras existentes, ascendieron a 191. De las cuales 17 se desempeñan en Seguros de Retiro, 36 exclusivamente en Vida (incluye: Colectivo, Individual, Previsional, Salud, Accidentes Personales y Sepelios), 12 con exclusividad en Riesgos del Trabajo y 5 en Transporte Público de Pasajeros. Las restantes 121 entidades se dedican a operaciones de otros Seguros de Daños Patrimoniales, o hacen operaciones “mixtas” (es decir que cubren tanto Seguros Patrimoniales como de Personas).

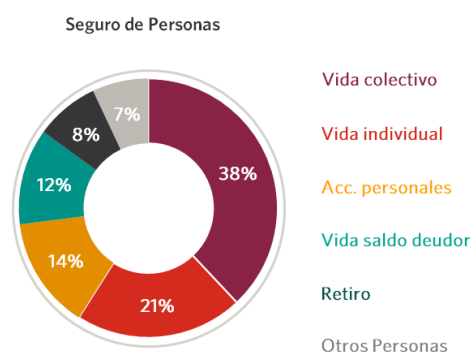
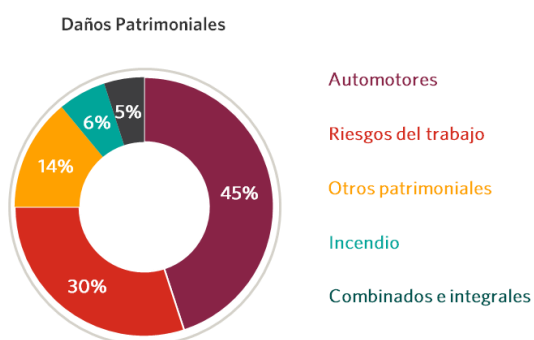
Desde la apertura gradual del mercado de reaseguro local, la cantidad de operadores se redujo de 26 en el 2016 a 16 en el 2020. La composición del mercado está formada por 11 entidades Nacionales, 5 Sucursales de Entidades Extranjeras y se complementa con 114 Reaseguradoras Admitidas.

La intermediación en el mercado se encuentra en manos de los asesores productores de seguros (personas físicas y jurídicas) y los intermediarios de reaseguros que en total alcanzan los 42.263 agentes. Los “intermediarios” entre las aseguradoras y los usuarios, son los Productores - Asesores de Seguros, quienes deben cumplir una serie de requisitos a fin de poder actuar y gestionar los contratos que son llevados a cabo gracias a su labor. Al 30 de Junio de 2020 los Productores individuales eran 41.435, mientras que la cifra de Sociedades habilitadas ascendió a 805. La intermediación en el mercado reasegurador se mantiene estable en 25 brokers. De la producción total del mercado asegurador, los Productores Asesores de Seguros alcanza el 43,7% de la misma, las Sociedades de Productores el 23,5%, la Venta Directa 21,3% y los Agentes Instituidores 11,4%.

La actividad del sector se mide a través de la Producción, entendiéndose por tal al monto de las Primas Emitidas Netas de Anulaciones. Durante el Ejercicio Económico 2020, la producción total del Mercado ascendió a casi 738.9 mil millones de pesos, mostrando así un crecimiento nominal del 56% respecto del año anterior. La importancia de la actividad aseguradora en la economía la podemos medir a través de las primas emitidas netas de anulaciones calculadas en relación al Producto Bruto Interno. A su vez, otro indicador importante, es el gasto promedio per cápita destinado a esta actividad. Estos índices permiten dimensionar y comparar al Sector Seguros con los mercados internacionales. La producción en relación al Producto Bruto Interno (PBI): nos señala la importancia de la producción del sector asegurador en la economía nacional. El sector alcanzó en el 2020 el 3,08% del mismo (incluye la actividad de seguros y reaseguros local). La Producción per Cápita: indica el monto promedio por habitante que se gasta anualmente en pesos en el área de seguros (solo se tiene en cuenta la producción de seguros que es la que consume la población). Asimismo, en el 2020, el gasto per cápita ascendió a \$ 15.589 (no se incluye la actividad de reaseguros). Por otra parte, la producción del Mercado Asegurador, superó los 700 mil millones de pesos de los cuales más del 84,7% corresponden a los Seguros de Daños Patrimoniales, y el resto a los Seguros de Personas. Las Sociedades Anónimas producen el 78,9% del total del mercado, seguido por las Cooperativas y Mutual con un 19,4%. La Producción para el Ramo Vehículos Automotores, es cercano a los 265,2 mil millones de pesos, representando así un 44,7% de los Seguros de Daños Patrimoniales y convirtiéndose en líder el segmento. Los seguros para el Ramo

de Riesgos del Trabajo, se ubicaron en el orden de los 177.8 mil millones de pesos posicionándose como el segundo Ramo de mayor Producción (30% del segmento).

Los Ramos de Vida Colectivo y Vida Saldo Deudor suman en conjunto aproximadamente 53,5 mil millones de pesos, es decir un 50% de la producción total de Seguros de Personas.



Mercado de Brokerage

La intermediación en el mercado se encuentra en manos de los asesores productores de seguros (personas físicas y jurídicas) y los intermediarios de reaseguros que en total alcanzan los 42.263 agentes. Los “intermediarios” entre las aseguradoras y los usuarios, son los productores -

asesores de seguros, quienes deben cumplir una serie de requisitos a fin de poder actuar y gestionar los contratos que son llevados a cabo mediante su intervención.

Al 30 de junio de 2020 los productores individuales eran 41.435, mientras que la cifra de sociedades habilitadas ascendió a 803.

Intermediación

	2020	2019	Var %
Total	42.263	40.480	4,40
Productores Asesores	42.238	40.454	4,41
Personas Físicas	41.435	39.694	4,39
Personas Jurídicas	803	760	5,66
Intermediarios de Reaseguro	25	26	-3,85

Perspectivas para 2022

Las perspectivas para el mercado asegurador de cara al ejercicio que se inicia en 2022 son desafiantes, si bien se espera un crecimiento del mercado de seguro en su

conjunto en la medida que el contexto macroeconómico acompañe dicho crecimiento.

Los ramos que no son de seguros obligatorios, cuentan con una expectativa de crecimiento, dada su baja penetración

en el mercado y una mayor conciencia aseguradora de la población en general.

A.4. La industria de fondos comunes de inversión en 2021

La Industria de Fondos Comunes de Inversión creció 94% medido en saldos promedio del mes de diciembre de 2021 respecto al mes de diciembre del año anterior, muy por encima de la tasa de inflación y de la devaluación de la moneda bursátil. Las condiciones del mercado financiero y de capitales propician este crecimiento en virtud de las limitaciones para operar en el mercado de cambios, la tasa de interés controlada por el BCRA y las restricciones impuestas en el comercio exterior.

Las administradoras que no pertenecen a grupos bancarios presentaron un crecimiento anual inferior al promedio con 68% concentrando un 33% del total de fondos administrados cuando en el año anterior participaban con el 38%. Las restantes administradoras que son vinculadas de grupos bancarios alcanzaron un crecimiento anual del 109% pasando a concentrar el 67% de los fondos administrados desde el 62% del año anterior. Esta situación se da por el mayor aumento de los productos llamados T+0 y T+1 (cash management) que se concentran en las administradoras de grupos bancarios, por encima del resto de los productos que tienen mayor participación en las administradoras que no pertenecen a grupos bancarios.

Un análisis por tipo de producto coloca a los fondos de Money Market (T+0) como el principal producto del mercado con una participación del 49% sobre el total, creciendo por encima del promedio en los dos últimos años ya que representaba un 46% en 2019 y 47% en 2020. El retorno de este producto se ha ubicado alrededor del

36% en el año, y si bien no alcanza a cubrir la tasa de inflación, la disponibilidad de los rescates en el mismo día y su muy baja volatilidad, lo configuran como el elegido de las empresas para el manejo de la liquidez. Es un producto de las administradoras vinculadas a grupos bancarios donde se concentra el 91% de los fondos administrados.

El siguiente producto en participación sobre el total con el 23% son los fondos de renta fija y mixta en pesos de argentina con plazo de pago de rescates en T+2. Presentan un crecimiento por encima de la media en los dos últimos años pasando de una ponderación del 15% en 2019 al 21% en 2020. Encontramos aquí carteras diseñadas para obtener retornos en línea con la evolución del tipo de cambio oficial (dólar linked), con la inflación u otra combinación de activos financieros de mayor volatilidad y retorno esperado. Es un producto de las administradoras no vinculadas a grupos bancarios donde se concentra el 59% de los fondos administrados.

El tercer grupo de productos en participación sobre el total es el de los fondos de Renta Fija en pesos de Argentina de corto plazo con plazo de pago de rescates en T+1 con el 10%. Este grupo de productos crece también por encima de la media ya que su participación en los años anteriores alcanzaba al 8%. Son fondos que pretenden mostrar una baja volatilidad con un retorno aproximado a la tasa badlar. El rendimiento del año se ubica alrededor de 43% y representa una alternativa de inversión al plazo fijo tradicional con una ventaja en cuanto a la liquidez y un retorno similar con baja volatilidad. Es un producto de las administradoras vinculadas a grupos

bancarios donde se concentra el 76% de los fondos administrados.

Los restantes grupos de productos presentan un crecimiento inferior al promedio de la Industria, perdiendo participación sobre el total de los fondos administrados. Los fondos de objeto de inversión específica Pymes e Infraestructura pasan de ponderar el 7% en 2020 al 6% en 2021, siendo productos orientados a los clientes Compañías de Seguros; los fondos de renta fija y mixta de activos del exterior caen desde el 9% en 2020 al 6% de ponderación en 2021, habiendo sido afectados por las normas que regulan las operaciones del mercado de cambios y otras normativas que imponen un mínimo de 75% de las carteras en activos financieros en pesos; los fondos de renta fija y mixta de Argentina en dólares caen del 4% en 2020 al

3% de ponderación en 2021; y los fondos de renta variable y retorno total que también caen de 4% en 2020 a 3% de ponderación en 2021.

De un análisis de las variaciones del año por tipo de cliente se observa que el crecimiento de los clientes Empresas alcanza el 117% y el crecimiento de los Agentes de Colocación y Distribución Integral (ACDIs) es del 165%. Por debajo del promedio se da el crecimiento de las Personas Humanas con el 64% y los Institucionales con el 60%. De esta forma, la ponderación de los fondos administradoras por tipo de cliente ubica a los clientes Empresas con el 53% (47% en 2020), clientes Institucionales con el 33% (40% en 2020), Personas Humanas con el 6% (7% en 2020) y ACDIs con el 9% (6% en 2020).

A.5. Perspectivas para 2022

De acuerdo con las últimas estimaciones del Fondo Monetario Internacional, se espera que la economía mundial crezca 4,4% en 2022 (reflejando una leve corrección a la baja respecto de las proyecciones anteriores, que arrojaban un 4,9% de suba).

Dicha recuperación se daría a raíz de un crecimiento de 3,9% de las economías avanzadas y de 4,8% en las economías emergentes. De acuerdo con el FMI, la magnitud del crecimiento de la economía mundial será diferente entre países y estará ligado a varios factores. Por un lado, dependerá de la capacidad de los gobiernos de contener la circulación de la variante Ómicron y otras variantes que pudiesen surgir durante el transcurso del año sin establecer fuertes restricciones sobre la movilidad. De hecho, a partir de noviembre se registró una fuerte suba de casos a de COVID-19 a nivel mundial producto del avance de la variante Ómicron que, a pesar de demostrar ser menos letal que las cepas anteriores, ha obligado a algunos países a

imponer restricciones a la movilidad (especialmente en Europa) Además, la dinámica de la actividad de 2022 dependerá de la normalización de las cadenas de oferta, que ha generado una aceleración de la inflación a nivel global. En este sentido, y dada esta situación, se espera que las condiciones financieras se vuelvan más duras en 2022, lo cual también puede afectar fuertemente el nivel de actividad, en especial de las economías emergentes. En concreto, el inicio del ciclo de suba de tasas en Estados Unidos y el fin del *tapering*, previstos para marzo de 2022 en base a la última reunión del FOMC, son dos factores que impactarían en la dinámica de las economías y los mercados a nivel mundial. Finalmente, también existen riesgos más focalizados que pueden expandirse rápidamente, como los problemas en el sector inmobiliario en China y fundamentalmente una nueva escalada en el conflicto entre Rusia y Ucrania

En lo que respecta a Argentina, se destacan aspectos internacionales tanto positivos como negativos que podrían afectar el nivel de actividad. En primer lugar, se proyecta una mejora en el comercio mundial de 6% para 2022 luego de la fuerte suba de 9,3% estimada para 2021. Por otro lado, el FMI estima que los precios de los *commodities* agrícolas crezcan un 3,1% en 2022, lo cual los mantendrá elevados; además prevé una suba de 4,8% del PBI en China. Sin embargo, en lo que respecta al principal socio comercial de Argentina, Brasil, se espera que crezca apenas un 0,3%, lo cual puede afectar las exportaciones durante 2022. Por supuesto, lo anterior está sujeto a los riesgos asociados a la aparición de nuevas cepas de COVID-19, que pudiesen eventualmente afectar el normal desenvolvimiento de las economías a pesar de que la tendencias recientes no estarían sugiriendo ese riesgo. Por otra parte, 2022 estará marcado por la dinámica de las variables macroeconómicas en el marco del acuerdo con el FMI. Según anunció el Gobierno en los últimos días de enero de 2022, se trataría de un acuerdo de Facilidades Extendidas (EFF) de dos años y medio de duración y cuyo repago será a diez años. Si bien todavía no se anunció un acuerdo formal sino un entendimiento, el mismo tendría los siguientes lineamientos: la reducción gradual del déficit primario que sería de 2,5% del PIB en 2022, 1,9% del PIB en 2023 y finalmente 0,9% del PIB en 2024, donde el gasto público crecerá levemente por encima de la inflación; una reducción gradual pero decidida de la asistencia monetaria al tesoro que sería de 1% del PIB en 2022, 0,6% del PIB en 2023 y 0% en 2024, la fijación de tasas de interés reales positivas, la reducción de la inflación desde un enfoque multicausal y la acumulación de reservas sin grandes modificaciones del régimen cambiario actual. En este contexto, en los primeros días de 2022 el BCRA elevó la tasa de interés de las LELIQ de 38% a 40% y las tasas de plazos fijos garantizadas para

personas humanas hasta \$10.000.000 de 37% a 39%, a la vez que creó una LELIQ a 180 días con una tasa de 44%. Por último, cabe aclarar que el acuerdo con el FMI deberá aprobarse en el Congreso de la Nación..

Por otra parte, tendrá un rol preponderante el accionar de la Reserva Federal en relación con el nivel de las tasas de interés. Como se mencionó anteriormente, la mayoría de los participantes en el último *dot plot* esperan tres subas de tasas para este año. Cabe destacar que una suba de tasas suele ser acompañado de un fortalecimiento del dólar a nivel mundial y de una caída en los precios de los *commodities*, lo cual puede ser perjudicial, especialmente, para las economías emergentes.

Para nuestro país las consultoras económicas concentradas en el Relevamiento de Expectativas de Mercado del BCRA a enero 2022 esperan una tasa de crecimiento económico del 3,0% explicado principalmente por el arrastre estadístico que deja 2021. A su vez, estiman que el producto se expandiría 0,5% en el primer trimestre de 2022 y se contraerá un 0,2% en el segundo trimestre de 2022 (sin estacionalidad).

Asimismo, conforme el Relevamiento de Expectativas de Mercado del BCRA a enero 2022, se espera que la tasa de inflación se acelere algunos puntos porcentuales desde el 50,9% en que cerró el año 2021 hasta un nivel del 55,0% (variación interanual diciembre – diciembre) en 2022. Luego, los analistas proyectan una caída en la tasa de inflación para 2023, finalizando el año en 45,0%. Por otra parte, el tipo de cambio nominal se espera que finalice en niveles de \$160,0, lo que tiene implícita una depreciación del 58,6% interanual y que implicaría una aceleración en la tasa de devaluación en comparación con 2021.

acelerar el proceso de canalización del ahorro para sostener y acelerar la recuperación económica y aumentar los niveles de penetración de crédito a PBI que se encuentran en niveles inferiores a los alcanzados en la crisis de 1999-2002.

B.1. Evolución del Ecosistema Supervielle

de sucursales bancarias y la incorporación de APIs para conectar nuestro ecosistema con terceros y prepararnos para la Banca Abierta (Open Banking), mientras avanzamos en la mejora de la experiencia del cliente.

Nuestro ecosistema al 31 de diciembre de 2021 se compone de:



University, presentó el rebalanceo del Índice de Sustentabilidad. Luego de dicho rebalanceo, Grupo Supervielle continúa siendo parte del Índice de Sustentabilidad

25

de BYMA por tercer año consecutivo desde su lanzamiento en diciembre 2018.

El Índice tiene carácter no comercial y evalúa el desempeño de las emisoras con mayor liquidez listadas en BYMA (integrantes del índice Merval de los últimos años), en los cuatro pilares ESG-D, en función de la información reportada y disponible al público en general. La metodología se basa en el IndexAmericas y el relevamiento de datos es realizado por Refinitiv.

El índice permite identificar y destacar a las empresas líderes en materia Ambiental, Social, de Desarrollo Sustentable y de Gobierno Corporativo (ESG-D, por sus siglas en inglés).

Premios Eikon

Nuestra subsidiaria Banco Supervielle, fue galardonada con dos premios Eikon, entregados por la revista Imagen que reconocen la excelencia en la comunicación corporativa. Supervielle fue reconocido en la categoría *Campaña General Digital* por el lanzamiento de la herramienta Workplace en 2020; y en la categoría *Campaña de*

Influencers, gracias a la Acción #Influencers que logró convertir a nuestros colaboradores en Influencers internos.

Uno de los premios corresponde al lanzamiento de Workplace from Facebook en la categoría *Campaña General Digital*. La implementación de esta herramienta como la nueva red de comunicación corporativa fue clave dado que se realizó en un contexto de pandemia, lo cual fomentó una comunicación mucho más dinámica y permitió su consolidación para su utilización como un canal más de conexión entre todos los integrantes de la organización.

El otro premio corresponde a la categoría de *Influencers*. Supervielle obtuvo el reconocimiento por su programa de #Influencers de Comunicación Interna, mediante el cual nuestros colaboradores, además de ofrecerse de manera voluntaria y en consenso con sus equipos, tienen el rol fundamental de crear contenido, compartir información importante de su área dentro de la organización e impulsar acciones dentro de sus equipos.

B.3. Evolución de las Operaciones

B.3.1. Banco Supervielle

Entorno regulatorio 2021

En 2021 se mantuvieron las principales regulaciones del BCRA establecidas en 2020, que afectan al margen financiero, como la regulación de tasas de plazos fijos, tarjetas de crédito y la imposición de cupos de líneas subsidiadas. Además, las tasas de Leliq y pases con el Banco Central de la República Argentina fueron negativas en términos reales, y se mantuvieron fijas a lo largo del año. Este entorno regulatorio redujo fuertemente los spreads, que se vieron afectados además por la baja

demanda de crédito. Adicionalmente, la suba de impuestos (Ingresos Brutos, Impuesto a las Ganancias, Tasas Municipales) incrementó los costos operativos.

Los niveles de mora, finalizada la vigencia de las normas del Banco Central que prorrogaban los vencimientos, aumentaron pero se mantienen en niveles menores a la pre-pandemia (2018-2019).

Durante 2021 avanzamos en diversas iniciativas para mejorar el fondeo, entre las cuales destacamos el foco en la venta de productos transaccionales que generan depósitos vista de los clientes comerciales, así como la gestión continua de nuevas reciprocidades de los clientes. En el cuarto trimestre se observó un crecimiento de

cuentas corrientes mayor al del promedio del sistema financiero.

Adicionalmente, durante este año continuamos con el proceso de reestructuración, adecuación de la red de sucursales y transformación digital.

Organización Interna

En el segundo semestre de 2020 nos habíamos ordenado en Experiencias: Individuos, Empresas y Medios de Pagos, que reflejan cada interacción que el cliente tiene con nosotros: desde el momento en que nos conoce y decide elegirnos, hasta cada una de las interacciones que puede tener para satisfacer necesidades de productos, de servicios, de consultas y asesoramiento.

En cada uno de estos mundos de experiencias existen células que trabajan empoderadas y autorreguladas para lograr la misión que comparten con su tribu. Tenemos también una tribu que atraviesa todas las experiencias que es la de Modelo de Atención Omnicanal, con el propósito de transformar los canales de distribución y ventas de Banco Supervielle, para mejorar sustancialmente la experiencia de nuestros clientes.

Los Centros de expertise o de excelencia (COEs), distribuyen talento, recursos y conocimiento a cada una de las células para

que puedan llevar adelante su propósito con un orden y conocimiento, basado en las mejores prácticas de cada disciplina.

Contamos con una Oficina de Transformación (ATO) que tiene como misión garantizar el alineamiento de los objetivos estratégicos del Banco y escalar en nuestra organización la agilidad como forma de hacer las cosas. El ATO trabaja con los equipos para el logro de los objetivos, asegurándonos que estamos poniendo al cliente en el centro de todas nuestras acciones.

Y en este engranaje, el rol de la tecnología es fundamental. Nos enfocamos en la tecnología como habilitadora de negocios y en los negocios basados en tecnología.

Elegimos la Agilidad para transformar más asertivamente la información en ideas que den respuesta a la satisfacción de las necesidades de nuestros clientes.

Segmentos de Negocios

1. Banca Personas y Negocios

La Banca Personas y Negocios de Banco Supervielle ofrece una amplia gama de productos y servicios financieros destinados a satisfacer las necesidades de sus clientes individuos, emprendedores y pequeñas empresas:

Préstamos Personales, Préstamos Hipotecarios, Préstamos a Sola Firma, Préstamos con Líneas Especiales para Financiación de Proyectos y Capital de Trabajo, Leasing, Garantías de Inquilinos, Anticipos de Haberes, Préstamos Prendarios, Factoring Nacional e

Internacional, Garantías Internacionales y Cartas de Crédito, Pago de haberes (Planes Sueldo), Tarjetas de Crédito, Pago a Proveedores, Tarjetas de Débito, Cajas de Ahorro, Depósitos a Plazo Fijo, Cuentas Corrientes, además de servicios financieros e inversiones como Fondos Comunes de Inversión, Cobertura de Seguros y Garantías y Pagos de Beneficios a Jubilados y Pensionados. Durante el 2021 continuamos ofreciendo esta amplia gama de productos y servicios financieros destinados a satisfacer las necesidades de nuestros clientes.

Teniendo como principal objetivo la transformación digital, nos hemos enfocado en el desarrollo y fortalecimiento de los canales de gestión autónoma. De esta forma, el modelo de atención continúa su proceso evolutivo, trabajando en lograr la máxima eficiencia y el mejor nivel de servicio en cada contacto.

En 2021 continuamos profundizando el modelo de autogestión con el despliegue y fortalecimiento del canal Caja Rápida (dispensador de dinero con identificación biométrica, experiencia 100% Supervielle, y sin necesidad de clave ni tarjeta).

Acompañando el crecimiento en lo que respecta a la transformación digital, continuamos con el desarrollo de la metodología Ágil como forma de trabajo en la organización, fortaleciendo la obtención de mejores resultados. La interacción y la comunicación entre colaboradores permitió contar con visiones abarcativas de las necesidades y restricciones, permitiéndonos fijar objetivos claros,

diseñar los mejores caminos de acción para su consecución y favorecer la velocidad de implementación de los cambios requeridos.

El modelo de atención continuó recorriendo un sendero de profundos cambios logrando el equilibrio entre la máxima eficiencia en el contacto, expresada en la funcionalidad de los canales de gestión autónoma, como así también la asistencia personalizada y nivel de servicio requerido por cada perfil de cliente y cada segmento estratégico del Banco.

En base a la evaluación de sus aspectos distintivos, sus necesidades y requerimientos particulares, los clientes del segmento Personas y Negocios son agrupados en cuatro segmentos estratégicos.

1. El Segmento PYME, conformado por: personas físicas con actividad comercial, pequeños emprendimientos unipersonales y empresas de pequeña y mediana envergadura cuya facturación es inferior a \$3.000 millones anuales.
2. El Segmento Identité, que reúne a las personas físicas pertenecientes al segmento ABC1.
3. El Segmento Personas, que incluye a clientes personas físicas sin actividad comercial (que no pertenecen al segmento Identité).
4. El Segmento Previsional que engloba todos los clientes adultos mayores quienes cobran sus haberes previsionales en el banco.

Segmento Personas

En el 2021 potenciamos la adquisición de nuevos clientes, teniendo un 32% más de altas respecto al 2020.

Lanzamos un MVP de la acción “Transferí tus ingresos”, como alternativa a Plan

Sueldo con el objetivo de incrementar los saldos vista, el cual buscaremos escalar durante 2022.

Relanzamos el programa de referidos, donde el nuevo cliente en lugar de sumar

puntos ahora recibe un cashback en su tarjeta de débito, brindando así un mayor

atractivo para la captación y, a su vez, generando un mayor saldo vista.

Segmento Previsional

Banco Supervielle mantiene gran presencia en este segmento, abonando mensualmente más de 1.200.000 beneficios de ANSES, considerando jubilaciones, pensiones y planes sociales.

En 2021, y como consecuencia de la pandemia, llevamos a cabo acciones con el objetivo de cuidar a nuestros clientes y responder a sus necesidades transaccionales.

Profundizamos la instrucción sobre el uso de la tarjeta de débito mediante comunicaciones digitales, tutoriales en el sitio público y folletos en sucursales. Con esto ya logramos que más de 270 mil clientes compren de forma mensual con su tarjeta de débito. Seguimos enfocados en brindar la mejor experiencia a nuestros clientes, mejorando nuestro modelo de atención, agregando nuevos equipos de Cajas Rápidas (dispensador de dinero con identificación biométrica) ubicados en el lobby de las sucursales, brindando de esta forma la posibilidad de realizar transacciones en horario extendido de 05.00hs a 21.00hs, los 7 días de la semana y aumentando el tope de extracción a \$120.000.

Producto de esta implementación, durante 2021 más de 300 mil clientes extrajeron su jubilación mensualmente de nuestras cajas rápidas.

Con el objetivo de acercar a nuestros clientes adultos mayores a las herramientas digitales y reducir sus transacciones presenciales, continuamos sumando funcionalidades a la App “Supervielle Jubilados”. Hoy la aplicación ya permite a los clientes realizar la fe de vida mediante el

reconocimiento facial sin necesidad de presentarse a una sucursal, consultar la fecha de cobro, descargar el recibo de haberes, consultar los movimientos de su cuenta, enviar dinero a otras cuentas, pagar con QR y ahora también incorporamos Human Chat, un servicio que funciona las 24hs para que nuestros clientes puedan realizar consultas en vivo. De esta manera, conseguimos una adopción de más de 170.000 clientes que han descargado la App.

Como seguimos apostando a mejorar la propuesta de valor, en 2021 unificamos los beneficios para los jubilados a un solo día. Esto es más simple para el cliente, y más claro a la hora de comunicar. Ahora los martes, nuestros jubilados poseen beneficios en los dos rubros más valorados por este segmento: 25% de descuento en supermercados y 50% de descuento en cualquier farmacia del país.

Y en un contexto de pandemia, desarrollamos nuevas maneras de estar cerca de nuestros clientes. Por esto lanzamos un ciclo de charlas a las que llamamos “te acompañamos”. Estas charlas abordan temáticas de interés de este segmento, como salud y entretenimiento sumado a entrevistas a invitados especiales. En 2021 realizamos 4 charlas virtuales en vivo, moderadas por una especialista y en las cuales nuestros clientes pudieron hacer preguntas e interactuar con el moderador y el invitado. Las mismas luego quedan disponibles en nuestro espacio Web para jubilados, para que cualquier cliente las pueda volver a escuchar en cualquier momento.

Segmento Identité (Renta Alta)

El aumento de 35% en el stock de clientes en 2021 fue significativo para este segmento, lo que equivale a 22 mil clientes nuevos.

Al igual que en el Segmento Personas, lanzamos el MVP “Transferí tus ingresos”, con el objetivo de captación de nuevas altas. A su vez, también relanzamos el programa de referidos en Identité, donde ofrecimos a los clientes nuevos el beneficio de cashback en su tarjeta de débito.

Durante el año desarrollamos un importante plan de posicionamiento de la

marca buscando lograr una consolidación del Banco en el mercado para este segmento. En esta línea, en Mendoza lanzamos el plan de posicionamiento para potenciar nuestra presencia en Identité.

Por último, destacamos la utilización de canales digitales para la captación de nuevos clientes. En 2021 el 57% de las altas Identité fueron por el canal digital, siendo el principal medio de donde se obtuvieron.

Segmento Emprendedores y Pymes

El desarrollo de los negocios durante el año 2021 estuvo influenciado por el impacto del Covid-19, aunque en el segundo semestre logramos una recuperación de muchos indicadores de negocio.

Durante todo el año trabajamos en acercarle herramientas de generación de valor a los canales comerciales para que puedan avanzar en la captura de nuevos clientes, con foco en Emprendedores y Pymes. Generamos propuestas de valor integrales y creamos políticas y herramientas para la pronta calificación de clientes, con líneas atractivas según el segmento.

Alineados al contexto y a la estrategia, trabajamos fuertemente en la mejora continua del canal digital: implementamos el onboarding digital punta a punta para clientes “personas humanas”.

Además, para la captación digital nos apalancamos en propuestas de valor y líneas crediticias exclusivas, en sinergia con los subsegmentos y alianzas con empresas del mundo B2B. Estuvimos presentes en medios (tradicionales y digitales) con campañas globales, con foco en la inversión en las principales plazas, AMBA y Córdoba.

También participamos en múltiples eventos ligados a los Emprendedores y Pymes.

Adicionalmente, trabajamos en la colocación de líneas de apoyo a las PYMES establecidas por el BCRA.

Con relación al modelo de gestión comercial, continuamos enfocados en generar un stock de clientes con un alto índice de cross-sell, generando una mirada integral de cada cliente, posicionándonos como socios estratégicos y banco principal, de forma que confíen en nosotros sus pagos, cobros y pago de salarios a sus equipos. Para lograr esto nuestros pilares fueron los productos: Plan Sueldo, Comex, Cash Management y Leasing, donde generamos mayor fondeo y, por lo tanto, mayor rentabilidad.

Continuamos desarrollando el modelo de atención diferencial en sucursales de servicios. Reforzando el concepto de estar cerca de nuestros clientes, lanzamos campañas para que cada cliente conozca y tenga los datos de contacto de su oficial comercial, quienes cuentan con perfiles expertos en la asistencia a empresas del segmento.

También se comenzó a materializar el modelo de atención remoto o virtual, para lograr más granularidad a lo largo del país en donde no contamos con instalaciones físicas. Alineados a los nuevos canales digitales, Banco Supervielle apuesta a tener una atención cercana, eficiente y con profundo conocimiento financiero de las Pymes. A tal efecto, designamos un ejecutivo de negocios que atiende una cantidad de clientes promedio que se ubica por debajo de los niveles de mercado.

Durante el 2021 trabajamos fuertemente en analizar las carteras y sus asignaciones, de forma de lograr mucha más eficiencia tanto en la atención como en la captura de clientes. De esta manera nos aseguramos que el cliente reciba la atención adecuada para impulsar su negocio, en línea con nuestra premisa basada en Human Banking.

Cabe mencionar, que también durante el año se ha puesto foco en gestionar la mora temprana de los clientes para garantizar una mayor cobranza.

Performance de los subsegmentos estratégicos en 2021

Durante el 2021 trabajamos fuertemente en la potencia de los cuatro Subsegmentos Estratégicos: Educación, Franquicias, Salud y Transporte.

Franquicias

Durante el 2021 y gracias al acompañamiento de la Asociación de Marcas y Franquicias, se puso en valor la propuesta de financiar con requisitos mínimos y diferenciales a más de 40 marcas y sus franquiciados en montos pre-aprobados de hasta \$3.000.000.

A su vez, se incrementaron a finales de año las calificaciones y el parámetro para que cualquier franquiciado pueda acceder a la propuesta de valor diferencial. Esto trajo aparejado un incremento en el stock del 20% interanual a diciembre 2021. Apalancado por este incremento en

vinculaciones, se vio potenciado el volumen de activos en un 66% y pasivos en un 67%.

Banco Supervielle apoya con financiamiento de la inversión inicial mediante tasas preferenciales, bajos requisitos y con la mirada bien enfocada en las start up que confían en un negocio mundialmente comprobado como las Franquicias.

Transporte

Transporte como un sólido subsegmento mejoró su performance en tiempos de venta, reduciendo a 72 horas los plazos de respuesta. Fue el subsegmento con mayor cantidad de clientes nuevos en el año, totalizando 307 altas.

El relanzamiento de la propuesta de valor y las atribuciones comerciales de hasta \$15 millones potenciaron las relaciones en el subsegmento: creció un 10% en el stock, un 71% en activos, un 126% en pasivos y un 13% en planes sueldo netos.

En Banco Supervielle buscaremos seguir profundizando esta buena sinergia a través de acuerdos con los principales nucleadores y partners estratégicos.

Salud

El Subsegmento, a raíz de la generación de atribuciones comerciales de hasta \$15 millones para financiar a los establecimientos de salud en 72 horas, generó la posibilidad de vincular a 219 clientes, lo que potenció su cartera total a 1414 clientes.

El crecimiento de stock se ubicó por encima de la cartera general. La alianza con Bionexo, principal market place de salud, sumado a las atribuciones para clientes de Salud aprobadas en el 4Q del 2021, posicionan al Subsegmento de cara a 2022 con muy buenas proyecciones.

Educación

Durante el 2021 relanzamos y posicionamos al subsegmento con mayor rentabilidad y capitas. En este último ítem se generó un incremento del 2% que en términos

nominales implica el 21% de la cartera total de plan sueldo del Banco.

En Banco Supervielle animamos el ámbito educativo a través de nuestras alianzas

Depósitos

La gerencia de pasivos es responsable por los productos plazo fijo, cuentas y cajas de seguridad que se ofrecen en los diferentes canales de atención y comercialización.

El Banco Central de la República Argentina (BCRA) desde el año anterior fijó tasas mínimas para los depósitos a plazo fijo menores a \$1 millón realizados por personas humanas y jurídicas.

Teniendo como prioridad colocar al cliente en el centro, con foco en la agilidad y

estratégicas con Revista Colegio y con la presencia en distintos foros educativos, llevando la propuesta al próximo nivel en base a la experiencia de nuestros clientes.

sencillez en el contacto banco-persona, potenciamos la operatoria en los diferentes canales digitales logrando incrementar un 18% la cantidad de transacciones procesadas.

Consecuentemente, hacia fines de 2021, el 90% de las constituciones de plazo fijo fueron realizadas por nuestros clientes en medios digitales.

Préstamos

En 2021 nos propusimos brindar una oferta dinámica de préstamos personales, acompañándola con procesos eficientes y gestiones ágiles que han permitido mejoras en los tiempos de la calificación crediticia. A su vez, se potenciaron las herramientas y los canales de venta, adicionándose el lanzamiento de nuevas líneas de financiación con el objetivo de ampliar la colocación. Lo descripto, sumado a los desarrollos realizados para incrementar la oferta a través de las plataformas digitales, han logrado obtener un aumento en la colocación de 47,6% respecto al 2020. El

share digital aumentó un 29% en el 2021, cuando en 2020 el aumento había sido del 12% respecto al año anterior. Esto se debe fundamentalmente a la nueva experiencia en Mobile y a la incorporación de solicitar préstamos en la App Jubilados y Onboarding.

Por último, destacamos el avance en materia de seguridad de las ventas en nuestros canales digitales, donde los casos de fraude disminuyeron a menos del 1% del total de ventas.

Plan sueldo

Durante 2021 continuamos con el proceso de reconversión en la operatoria del producto, teniendo como objetivo la búsqueda de altos estándares de eficiencia tanto en onboarding como en el cross-sell y rentabilización posterior del cliente.

En relación con ello automatizamos procesos tendientes a la autogestión de los

usuarios permitiéndoles, de este modo, contar con una experiencia moderna y ágil. Durante el 2021 los empleados que comenzaron a percibir sus haberes mediante el Banco pudieron realizar su propio On Boarding sin necesidad de tener que dirigirse a una sucursal. A su vez, pudieron acceder a los diferentes productos

del Banco con costos y/o tasas preferenciales.

En gran medida estas acciones traccionaron el negocio de Plan Sueldo logrando incrementar market share e

incentivándonos a continuar en la búsqueda de alternativas novedosas que nos permitan ser un banco ágil, cordial y sencillo.

Seguros

En 2021 la colocación de Seguros tuvo un crecimiento de un 331% respecto al 2020. A su vez, el 30% del total del volumen se vendió digitalmente.

Fomentamos nuevos productos que brinden mejores oportunidades a los clientes, como es el caso del seguro de bicicleta. Por otra parte, mejoramos nuestra propuesta de valor a través de bonificaciones con el objetivo de favorecer la experiencia de los usuarios.

Destacamos un fuerte crecimiento de la Garantía para Inquilinos, donde el 56% de

las ventas se hicieron por el canal digital. Realizamos mejoras en el proceso de formulario en el sitio público lo cual, sumado a aprobaciones en 24 horas, permitieron una mayor agilidad en la operatoria.

Obtuvimos en 2021 1.000 pólizas de seguros de autos, de las cuales el 68% del total fue realizado por canal digital. Establecimos un acuerdo con el nuevo partner 123 Seguro, donde se incorporaron las compañías Allianz, Sancor y Orbis.

Sector Público

Con respecto a la Provincia de San Luis, continuamos brindando los servicios como agente financiero. Este acuerdo ha sido homologado nuevamente en forma trimestral en el 2021, prorrogando el convenio que ya tiene una vigencia de 4 años.

Por otro lado, también hemos renovado los contratos de agente financiero de tres municipios de la Provincia de Mendoza. Estos municipios son Lujan de Cuyo que se

renovó por el plazo de 4 años, el del Municipio de San Martín que también se renovó por 4 años y el del Municipio de Godoy Cruz que se renovó solo por 1 año. Por último, dejamos de ser agente financiero del Municipio de Las Heras, radicado en la Provincia de Mendoza pero continuamos brindando servicios a este municipio como por ejemplo el pago de sueldos a los empleados municipales.

2. Banca Corporativa

La Gerencia de Banca Corporativa de Banco Supervielle está conformada por cuatro gerencias comerciales:

1) Gerencia de Banca Corporativa AMBA cuyo ámbito de relacionamiento son las empresas que operan en CABA y Gran Buenos Aires.

2) Gerencia de Banca Corporativa Interior a cargo de las relaciones comerciales en las Provincias de Mendoza, Córdoba, Tucumán, San Juan, Neuquén y Santa Fe.

3) División Sociedad de Garantías Recíprocas “SGRs” y Cadena de Valor que opera desde Casa Matriz en CABA.

4) Gerencia de Productos y Servicios que opera desde Casa Matriz, provee y asiste a las empresas tanto en AMBA como en Interior.

El modelo de atención está basado en trabajar en constante sinergia con los equipos comerciales especialistas de Leasing, Cash Management, Comercio Exterior, Plan Sueldo, Seguros e Inversiones, destinados a dar respuesta a las necesidades operativas y transaccionales diarias de las empresas a través de instrumentos y servicios adaptados a sus requerimientos. Esta sinergia también está presente con el resto de las empresas del Grupo: Supervielle Asset Management, Supervielle Seguros, IUDÚ, etc. El objetivo es ser el primer banco transaccional para nuestros clientes, favoreciendo de este modo su rentabilización.

Estamos convencidos que una excelente calidad de atención para con nuestros

clientes es uno de los principales promotores de nuevos negocios y de sustento de nuestras relaciones comerciales.

Nuestros oficiales de negocios están altamente capacitados y desarrollan un rol fundamental al momento de relacionarse con las empresas. Por tal motivo es que tenemos distintos puntos de atención distribuidos en sucursales regionales ubicadas en las zonas de mayor densidad de población, polos industriales y actividad comercial. En paralelo, la comunicación, asistencia, negociación y gestión operacional se centraliza en los nodos de la Banca Corporativa.

Cabe mencionar, que también durante el año 2021 se ha puesto foco en gestionar los riesgos utilizando herramientas de rentabilidad ajustada al riesgo (RAROC) con el fin de tener el mejor balance entre rentabilidad y calidad de cartera.

Sector vitivinícola

Durante 2021 la División Vinos de Banco Supervielle ratificó su posición de referente en la industria vitivinícola manteniéndose como único banco argentino en tener un equipo especializado para la atención del sector. En este año nos convertimos en el banco número uno en asistencia crediticia a bodegas (fuente Área del Vino, considerando tanto bancos públicos como privados).

En la División Vinos atendemos de manera transversal a la totalidad del cluster de la industria con productos y servicios específicos para cada actor involucrado en el negocio vitivinícola.

Durante este año seguimos enfocados en intervenir como intermediarios financieros de las relaciones de las bodegas con los productores de uva y con sus principales proveedores de insumos.

El informe trimestral de la industria del vino se ha convertido en material de consulta permanente para los directivos de las empresas del sector. Todos los informes están disponibles en el sitio público del Banco.

La presentación del informe anual es ya un clásico dentro de la agenda de la industria. En este 2021, al estar imposibilitados de hacer una reunión presencial, la presentación se volvió a hacer de forma virtual, lo que nos permitió llegar a ejecutivos del rubro conectados en distintas partes del mundo.

En este año seguimos apoyando el turismo enológico con la propuesta renovada del Circuito Gastronómico de Bodegas en el que tanto los tarjetahabientes de la provincia como del resto del país pueden conocer más sobre los procesos de la industria y

aprovechar la oferta de cocina típica de la provincia.

Durante la mayor parte del año, el equipo de División Vinos participó del Programa de Innovación para empresas del sector vitivinícola, organizado por la Universidad Nacional de Cuyo, financiado por la CAF (Corporación Andina de Fomento) y coordinado por la consultora chilena Transforme. Esta es la segunda etapa del proceso que comenzó en 2018 con Innovation Week y que tendrá como

culminación la creación de un Centro de Innovación en el polo TIC de Mendoza. Este nuevo programa tuvo una duración de 9 meses y una de las ideas aportadas por División Vinos tuvo el reconocimiento de ser una de las más destacadas.

En noviembre, la División Vinos de Banco Supervielle ganó el premio “Fortaleza en Innovación” en la categoría Grandes Empresas, otorgado por la Fundación de la Universidad Nacional de Cuyo.

Sociedades de Garantía Recíproca (SGR)

En 2021 el Sistema de Garantías está compuesto por 55 Entidades (Entre Sociedades de Garantías Recíprocas y Fondos de Garantía Oficiales).

Atendiendo a la situación económica y del mercado la estrategia de la División SGRs fue mantener una política prudente y continuar operando con las principales Entidades del Sector con las que se mantienen ya varios años de relación.

Asimismo, se incorporaron nuevas entidades con lo cual la cantidad de Sociedades con las que opera el Banco representa un 60% del total (comparado con el 53% en 2020).

Esto permitió mantener su posición de liderazgo en el sector y su reconocimiento como el “Banco de las SGRs” por la Cámara Argentina de Sociedades y Fondos de Garantías (Casfog), y la Autoridad de Contralor (Ministerio de la Producción/ Sepyme).

Este liderazgo también se mantuvo en materia de desarrollo de productos e innovación ampliándose la operatoria a otras empresas del Grupo Supervielle. Se consolidó la operatoria Descuento de

Cheques en el Mercado de Valores en forma directa a través de Invertir Online.

En 2021 se continuó con la operatoria de financiamiento de las cadenas de valor, haciendo foco en el objetivo de captar nuevos clientes a la vez de lograr relaciones integrales, desarrollando propuestas de valor a grandes empresas que generen nuevos negocios con sus proveedores y clientes.

El modelo de atención está basado en el trabajo en constante sinergia y de forma transversal con todos los equipos comerciales del Banco (Pymes, Emprendedores & Pymes y Banca Corporativa) como con otras Gerencias tales como Segmentos, Fuerza de Ventas, Créditos, Finanzas, Mercado de Valores, y empresas del Grupo Supervielle (SAM y IOL invertironline).

Se trabajó con empresas de distintos sectores (Alimentación, Supermercados, Agro, Bodegas, etc.) contemplando el financiamiento tanto de la cadena comercial (clientes) como de proveedores, con la utilización de herramientas cuyo diseño se adecuó a las características particulares de cada actividad.

Préstamos

En relación a los préstamos comerciales, con una oferta renovada, líneas especiales desarrolladas acorde a las necesidades de los distintos segmentos empresa, sumado a la venta en canales digitales y presenciales, potenciamos la colocación de descuento de Documentos, Echeqs, Acuerdos en Cuenta Corriente y Préstamos, fortaleciendo la oferta a las pymes, adhiriendo a los planes de FOGAR, FONDEFIN, FONDEP, MIPYME y participando también en la oferta de líneas de inversión productiva.

Durante 2021 continuamos desarrollando fuertemente la estrategia comunicacional y de gestión para posicionar al Banco en los más altos estándares a fin de obtener una participación creciente de mercado en las distintas regiones de pertenencia, participando en diferentes programas de crédito y financiación, como así también en

la oferta de líneas subsidiadas para el desarrollo y la inversión. Para ello participamos en forma casi exclusiva en programas de desarrollo y acuerdos con entidades financieras vinculados a fomentar la actividad productiva.

Con el objetivo de generar la mejor experiencia para el cliente, revisamos en su totalidad el proceso de gestión de productos crediticios y continuamos profundizando el cambio de modelo de gestión con foco en la transformación digital, incorporando la metodología agile en Descuento de Documentos, Préstamos, Acuerdos, Leasing, Comercio Exterior. Analizamos distintos modelos de gestión y procesos actuales, detectando puntos de mejora, obteniendo así beneficios considerables para el Banco y manteniendo siempre el foco en el Cliente.

Leasing

Enfocándonos en la financiación de Bienes de Capital para las Pequeñas y Medianas Empresas los Productos Leasing Financiero, Operativo y Sale & Lease Back continúan siendo comercializados a través de la Red de Sucursales y Centros de Negocios con un modelo de atención especializado que asesora y potencia el uso de esta herramienta de financiación con beneficios impositivos.

Durante todo el año 2021, a partir de la línea de inversión productiva que permitió la continua colocación, celebramos 507 contratos por un monto de \$6.186 millones, logrando así mejorar significativamente nuestra participación en el mercado y mantener la posición de liderazgo. Las colocaciones se destinaron principalmente a empresas del rubro Transporte & Logística e Industrial.

Comercio Exterior

El incremento del caudal de las operaciones ingresadas al Banco producto de la acción comercial, clusters construidos con pricing diferencial en FX y apoyo de indicadores de servicio, respaldaron el logro de dos récords históricos en market share por cantidad de operaciones.

Respecto al standard de servicio, hemos atendido un promedio diario de 83% de las operaciones ingresadas antes del cut-off time.

Adicionalmente, con el objetivo de seguir mejorando la experiencia integral del cliente, mantuvimos nuestra performance en GPI (Global Payment Innovation), sobre el promedio del 90% establecido por SWIFT. Con esta adopción, los pagos se envían de manera completamente segura e inmediata, dentro del horario bancario hábil de la entidad receptora.

En la misma línea innovadora y como resultado de nuestro arduo compromiso

para ofrecer una propuesta de valor diferencial al cliente Comex, implementamos y lanzamos la Alianza con SIDOM concretando 34 altas en el año. Logramos así acceder al target de empresas Corporativas como Fiat y Nestlé entre otras.

Este paso refleja nuestra continua búsqueda de brindar soluciones y dinamizar los sistemas de gestión de las empresas exportadoras e importadoras con herramientas digitales ágiles y a su vez simples.

Un hecho relevante y disruptivo para el mercado fue el lanzamiento de un Botón de

Pago para aranceles de importación, que se desarrolló en conjunto con SIDOM (uniendo Mercados S.A.) y que puso operativo el producto SIDOM Pay. Este producto permite, en un mismo entorno y en pocos minutos, recorrer el proceso de oficializar, generar VEP y pagar los aranceles con debito en la cuenta Supervielle.

En cuanto a Factoring Internacional, Banco Supervielle continúa siendo el único Banco del sistema financiero argentino en operar en dicho mercado, a través de FCI (anteriormente denominada Factor Chain International).

Experiencia Medios de Pago

En lo que respecta a la Experiencia de Medios de Pago, durante el 2021 avanzamos con el posicionamiento del Banco dentro de la industria de Medios de Pago a partir de diversos frentes. Por un lado, logramos obtener un total de 117.000 usuarios enrolados en MODO por encima de los niveles esperados.

En cuanto a Tarjetas de Débito, se dio un aumento del consumo impulsado, en parte, por una migración de beneficios de Tarjetas de Crédito a Tarjetas de Débito.

Adicionalmente, ampliamos la capilaridad en supermercados (agregando ofertas para renta baja subsidiada), promovimos el desarrollo de funcionalidades de autogestión en los canales digitales y automatizamos el proceso de adicionalidad.

En relación con Tarjetas de Crédito, realizamos la implementación del proyecto de “tokenización” de TC Visa. A su vez, se produjo una mejora en los procesos, apoyado en dos puntos principales: la reingeniería de la contabilidad y la construcción de un proceso automático de registro de rechazos de ABM de TC.

Por otro lado, tuvimos un aumento en el market share de compras vs mercado.

Asimismo, a la app se le incorporó la funcionalidad de pago de servicios y las *notiplus*, destinadas a las comunicaciones masivas a clientes. Generamos, además, nuevas alianzas con la Cámara de Comercio de Río Cuarto (Córdoba), el Shopping de San Luis y la Municipalidad de Luján de Cuyo.

Cash Management – Cobros y Pagos Supervielle

Nuestros productos Cash fueron parte de la transformación del Banco lo que nos permitió reordenar la oferta focalizándonos en productos de fondeo y en brindar ofertas con propuestas de valor diferenciales, para la gestión de cobros y pagos a diferentes clusters de clientes en forma ágil y dinámica. Fue un año donde se consolidó la migración a canales digitales y auto gestionables.

Durante el 2021 nos propusimos potenciar el cross-sell de los productos de cobros y pagos y aumentar la principalidad de los mismos. Para esto se vieron robustecidos los equipos de negocios y tecnología en búsqueda de generar nuevos productos digitales y mejorar la experiencia de usuario.

También se unificaron los equipos de Middle Office de cara a mejorar la experiencia del cliente y homogeneizar los modelos de atención. Estos equipos son relevantes ya que resuelven consultas y reclamos que fortalecen la relación con nuestros clientes.

De igual manera garantizamos el acompañamiento en el proceso de implementación de punta a punta, haciendo que quienes adquieren nuestros productos de cobros y pagos, tengan asesoramiento técnico y comercial en todo momento. De esta forma promovemos la utilización de los productos desde el momento de su adquisición.

En este sentido, hemos consolidado varios logros donde podemos destacar que, en el mundo de las recaudaciones, nuestra Cobranza Ágil Supervielle se vio fortalecida por las nuevas terminales TAS que se instalaron a lo largo de nuestra red de sucursales de servicios, y se ganó capilaridad gracias a un acuerdo de servicios con Pago Fácil. Esto nos permitió, por un lado, migrar operatoria de la línea de caja a terminales de auto servicio y por otro poner a disposición más de 7.000 puntos de recaudación para nuestros clientes. En el mundo de los pagos, se puso a disposición de los clientes las Transferencias Masivas 100% digitales y con los 3-clicks se puede lograr subir y enviar a procesar cientos de pagos a proveedores desde nuestro Online Banking Empresas.

Los Echeq, lanzados en Julio 2019 por el Banco, se convirtieron en un producto sumamente aceptado por los clientes. En 2020 el Banco ya tenía una muy completa gama de funcionalidades que se vieron incrementadas en 2021, lo que permitió mantener el crecimiento de market share.

Finalmente, el proceso de transformación de los equipos de cobros y pagos generó sin dudas una mejora en la entrega de nuestros productos transaccionales, permitiéndonos poner foco y brindar una mejora sustancial en la agilidad, el seguimiento y la evolución de nuestros productos, poniendo al cliente en el centro y brindándole soluciones digitales en un año complejo para la gestión de cobros y pagos.

Modelo de atención Omnicanal – Onboarding

Otro gran hito de la transformación digital que atravesamos está relacionado con las nuevas capacidades de adquirir clientes a través del canal digital de Onboarding. Cerramos el año con unas 45 mil altas nuevas, de las cuales 18 mil fueron clientes crediticios que tomaron un paquete con tarjeta de crédito, y 7 mil de ellos fueron

clientes del segmento Identité. Onboarding representa ya el 45% del total de las altas de los segmentos Personas e Identité. Un hecho significativo que muestra como estamos desafiando los canales tradicionales (físicos) de adquisición de clientes, lo expresa la capacidad adicional de adquirir clientes por Onboarding en

territorios sin sucursal física; los que hemos denominado Sucursales Virtuales. Las últimas cosechas de altas del año mostraron que el 10% de los nuevos clientes provienen de estos territorios.

Online Banking Individuos (OBI)

En 2021 hubo un crecimiento de nuevos clientes por este canal respecto al 2020. En los segmentos Personas e Identité el aumento fue del 15%, pasando de 159 mil clientes nuevos a 278 mil a través de OBI.

A su vez, lanzamos la primera versión de la nueva experiencia de OBI, mejorando las funcionalidades y potenciando así la experiencia de los clientes.

Incorporamos el chat a la plataforma, obteniendo en los primeros 7 días 6.348 conversaciones iniciadas, las que representan el 58% del total de conversaciones iniciadas en los canales donde está el chat.

Mobile

En 2021 tuvimos un fuerte crecimiento de nuevos clientes por este canal, mejorando en un 36% lo obtenido en 2020. Así se pasó de 231 mil clientes nuevos a 315 mil generados a través de Mobile, siendo la valoración en el store de 3,8 puntos.

A su vez, realizamos el lanzamiento de la nueva App, la cual cuenta con mejores funcionalidades y cambios de experiencia en flujos de transferencias, pagos, tarjetas y préstamos, entre otros.

Alcanzamos las 21 mil altas de nuevos usuarios con registración biométrica, representando el canal de preferencia para las altas.

Sucursales

Durante 2021 implementamos 21 “Espacios 24” con dispositivos disponibles las 24 horas, mayor seguridad a partir de los boxes privados de Caja y mejoras en la operación de los colaboradores mediante el pasillo seguro. También habilitamos 13 “Espacios Pyme” en sucursales. Lo mencionado ayudó a lograr que el 95% de las extracciones de efectivo se lleven a cabo por fuera de la caja humana y así obtener un NPS de “Espacio 24” mayor al 45%.

A su vez, implementamos el MVP del HUB Virtual Individuos en San Luis, generando que más de 1.300 clientes únicos sean atendidos a través de video llamada. Este desarrollo tuvo un NPS superior al 80%.

Por último, realizamos la consolidación de sucursales, donde 50 mil clientes de 6 sucursales fueron migrados masivamente, luego de generar el desarrollo de esta capacidad.

3. Tesorería y Finanzas

Operaciones de Mesa y Ventas Institucionales

Durante 2021, en la Mesa de Dinero incrementamos respecto del año anterior, la operatoria en títulos públicos y derivados tanto para cartera propia como para terceros llegando a una participación de mercado de 3,09% en octubre del 2021. Adicionalmente, continuamos con el desarrollo de trading algorítmico aumentando las estrategias aplicadas.

La participación en el total de depósitos institucionales nos permitió posicionar a Banco Supervielle entre los principales bancos del sistema en este mercado. Adicionalmente, hemos colocado 42 emisiones de deuda corporativa a lo largo del año que se comparan con las 20 emisiones del 2020.

Banca Corresponsal

Durante 2021 se mantuvieron las relaciones comerciales con bancos del exterior relacionadas tanto al manejo de las cuentas

de corresponsalía como a financiamiento de operaciones de Comex y la operatoria de garantías y cartas de crédito.

4. Mercado de Capitales y Estructuraciones

La Gerencia Corporativa de Mercado de Capitales y Estructuraciones tiene como principal objetivo originar y estructurar productos de financiamiento en el Mercado de Capitales para el sector corporativo Argentino. El objetivo es brindar servicios de asesoramiento financiero que permitan, tanto a sus clientes como a Grupo Supervielle y sus subsidiarias, optimizar sus recursos financieros y estructura de capital a fin de maximizar la rentabilidad de sus operaciones.

El sector se encuentra enfocado principalmente en la Organización y Colocación de Obligaciones Negociables, en la estructuración de Fideicomisos Financieros & Préstamos Sindicados, en Aperturas o Ampliaciones de Capital a través de la Oferta Pública, en Transacciones de Capital Privado y en Fusiones y Adquisiciones (M&A), apuntando a brindar un asesoramiento integral de cada producto generando relaciones de largo plazo con clientes e inversores.

El mercado de capitales durante el año 2021 tuvo mayor dinamismo que en 2020, año fuertemente afectado por la Pandemia. En 2021 continuamos aumentando nuestra presencia en el mercado de deuda acompañando a nuestros clientes en la emisión de Obligaciones Negociables por un monto cercano a los \$42 mil millones. Varios de ellos son emisores frecuentes.

Asimismo, hemos continuado consolidándonos como un referente en la colocación de instrumentos financieros para Pequeñas y Medianas Empresas (PyMEs) con y sin garantías. Colocamos un total de diecisiete Obligaciones Negociables PyME y seis Fideicomisos Financieros PyME en 2021.

Dentro del segmento de Obligaciones Negociables PyMEs Garantizadas a través del Régimen Simplificado, fuimos un referente para el mercado durante 2021, actuando el Banco como Avalista, Organizador y/o Colocador en 12 transacciones.

En 2021 el Banco actuó como Colocador de la primera emisión de una Obligación Negociable PyME SVS (Social, Verde, Sustentable), de la compañía SION SA.

En lo que respecta a Fideicomisos Financieros, Banco Supervielle participó como colocador de los Fideicomisos Unicred Factoring Serie XII y XIII, XIV, COMAFI Leasing Serie XV, R.G. Albanesi Serie XII y HAB Serie II y II.

En relación al segmento de Fusiones & Adquisiciones en el transcurso del 2021 el sector continuó activo brindando asesoramiento a diferentes compañías en materia de Valuaciones y Fusiones & Adquisiciones.

5. Áreas de Soporte

Tecnología de la Información

En 2021, desde la Gerencia Corporativa de Tecnología de Banco Supervielle, hemos

profundizado nuestro proceso de transformación integral de modo tal de

seguir actuando como un área de tecnología ágil que brinda herramientas tendientes a mejorar el time to market y que despliega nuevas capacidades a toda la organización, con foco en la generación de oportunidades de negocio y negocios basados en tecnología.

Bajo un modelo operativo ágil y modernizado, basado en colaboradores, procesos y tecnologías, soportado bajo una arquitectura de referencia, continuamos en la búsqueda constante de mejoras en nuestra flexibilidad y eficiencia. El 2021 nos permitió consolidar el presente modelo, integrado totalmente a la transformación digital y a todos sus dominios, contando con iniciativas ya desplegadas en todos sus frentes, como ser:

Centros de Excelencia en Agilidad, Analítica y Arquitectura, Líneas de Experimentación, Células multidisciplinarias, Líneas de Servicio, Backbone Operacional y una Oficina de Gobierno Tecnológico.

Adicionalmente, hemos ejecutado una serie de iniciativas transformacionales que permitieron generar, a partir de nuevos servicios tecnológicos y robusteciendo los actuales, nuevas experiencias para nuestros clientes, satisfaciendo así su constante demanda. Esta estrategia tecnológica, bajo una mirada de integración continua con el resto del ecosistema, ha sido clave a la hora de acelerar la ejecución de la estrategia de transformación digital que nuestro Banco atraviesa, sin descuidar aquellas normativas vigentes que nos regulan. Entre las iniciativas más destacadas, encontramos:

- Implementación de nuevas capacidades digitales: a partir de un lago de datos productivo que permite convertirnos en una organización basada en datos, bajo una mirada 360 del cliente y soportado con modelos de analítica avanzada y con modelos de inteligencia artificial.
- Consolidación del Camino a la Nube, apostando a una migración continua de soluciones bajo una estrategia multi-cloud, con el objetivo de reducir costos operativos y tener mayor flexibilidad de adaptación ante las necesidades de un entorno volátil.
- Evolución de Canales Digitales, habilitando un nuevo modelo de atención eficiente en nuestras sucursales, con una arquitectura que permite que las terminales estén disponibles 7x24, haciendo uso de tecnologías como biometría y bajo un motor omnicanal que nos permitió lanzar nuevas apps centradas en la experiencia de nuestros clientes, con una alta valoración en los stores.
- Lanzamiento del Hub Virtual con video asistencia, un nuevo modelo de sucursal virtual, siendo un importante paso dentro del concepto de banca digital.
- Crecimiento del catálogo de APIs: tras un incremento del 90% en la cantidad de APIs productivas respecto a diciembre de 2020.
- Fortalecimiento del programa integral de Continuidad de Servicios, robusteciendo el esquema Activo – Activo sobre los componentes más críticos bajo un DRP maduro y sin impacto en servicios, reduciendo la cantidad de incidentes anuales y mejorando en un 30% la ventana de disponibilidad del sistema core hacia los canales.
- Evolución del Core Bancario, habiendo superado la meta anual de modernización establecida.
- Creación de un entorno de experimentación, habilitando la innovación sobre conceptos como ser blockchain y tokenización de activos.
- Actualización del parque de canales presenciales, recibiendo 160 terminales durante 2021.

Operaciones

El 2021 fue un año de inflexión para los equipos de Operaciones y Servicios Centrales, protagonistas de un cambio de modelo de gestión basado en métricas con impacto directo en lograr eficiencias y mejoras en los niveles de servicio que impactan en la experiencia de nuestros clientes, como por ejemplo, reducir tiempos de reprocesos mediante talleres/capacitaciones a los distintos canales comerciales.

Trabajamos en el relevamiento de nuevas iniciativas y la implementación de las lanzadas durante el año anterior, desarrollamos más de 16 automatizaciones a distintos procesos, participamos de la creación de las primeras células con miembros de operaciones, incorporamos a la gerencia la primera célula formal (Delivery).

Hemos reducido el espacio de oficinas no utilizadas por efecto del home office y porque nos hemos dado cuenta que los equipos son mas productivos y ya no volveremos al modelo tradicional, esto significó una eficiencia importante para nosotros.

En la última parte del año avanzamos con una reorganización de la gerencia separando los distintos equipos de manera de dar servicio directo a las Experiencias (Individuos, Medios de Pago, Empresas y Canales de Atención), esto es el paso previo al gran desafío que nos impusimos para el 2022, incorporar la Agilidad a Operaciones como modelo de interacción habitual para actividades/productos/procesos identificados previamente y los cuales son claves desde lo estratégico para el crecimiento y escalamiento del negocio.

B.3.2. Segmento de Financiamiento al Consumo: IUDÚ Compañía Financiera

El negocio de financiamiento al consumo es desarrollado principalmente a través de IUDÚ Compañía Financiera. IUDÚ Compañía Financiera (IUDÚ) comenzó sus actividades en agosto de 2011 con la adquisición de GE Money, división de servicios financieros de General Electric, por parte de Grupo Supervielle. Los accionistas de IUDÚ Compañía Financiera son Banco Supervielle S.A. y Grupo Supervielle S.A.

A partir de 2022, y en virtud de la transformación que se está llevando a cabo del modelo de negocios de IUDÚ, el segmento de financiamiento al consumo cambia su denominación por Segmento IUDÚ Servicios financieros digitales.

Cordial Compañía Financiera fue una empresa especializada en el crédito y los

servicios financieros al consumo de particulares. El modelo de negocios que implementó históricamente se basó en proporcionar soluciones de financiamiento a sus segmentos objetivos, principalmente C2 y C3. Luego de haber iniciado un proceso de transformación digital y cultural profundo y habiendo cambiado su denominación ante el Banco Central por IUDÚ Compañía Financiera y lanzado la nueva marca al mercado, se encuentra consolidando su propuesta integral de servicios financieros digitales, con el desarrollo de nuevos productos como pasivos e inversiones, a un segmento amplio de clientes bancarizados con una experiencia 100% digital.

Durante 2021 amplió la propuesta de servicios y productos digitales de IUDÚ, una

app innovadora con onboarding 100% digital y tecnología de última generación. La aplicación se encuentra disponible en Google Play y App Store y permite crear una cuenta digital con CBU en pocos minutos y en simples pasos, además permite acceder a una tarjeta de débito Visa virtual, solicitar préstamos personales y tarjetas de crédito, como también autogestionar todas las operaciones desde el celular y pagar con código QR a través de Modo. Esta propuesta continuará evolucionando durante 2022 con el lanzamiento de nuevos productos y generando mayor facilidad e inmediatez para resolver las finanzas personales y fomentar la educación financiera con herramientas que ayuden en la toma de decisiones de los clientes.

Continuamos manteniendo las alianzas estratégicas en el sector de Retail, principalmente con Chango Más (ex Walmart), y nos posicionamos entre los primeros lugares del Ranking de emisoras privadas de Tarjeta de crédito de MasterCard, mientras continuamos fortaleciendo y mejorando nuestra propuesta de valor.

En línea con el propósito de la compañía de “brindar a sus clientes la mejor y más simple experiencia de servicios financieros digitales priorizando su tiempo y sus ahorros”, los principales pilares de gestión se basan en:

(i) Transparencia y claridad: brindar a los clientes acceso fácil a la información y comunicación clara de los productos bonificados.

(ii) Ahorro y control: de tiempo y costos de los clientes en productos tradicionales bancario.

(iii) Más rendimiento de los ingresos de los clientes: que pagan menos por productos financieros, accediendo a beneficios y promociones con las tarjetas de débito y crédito de IUDÚ y además perciben un interés mensual por los saldos en las cuentas.

(iv) Accesibilidad y mayor propuesta de productos: acceso digital a múltiples productos como créditos, pagos, inversiones, entre otros.

El concepto de omnicanalidad permite a IUDÚ no solo estar disponible en cualquier dispositivo compatible con Android o IOS sino también tener presencia a lo largo y ancho del país, estando presente físicamente en 22 provincias a través de 99 puntos de ventas de sus 2 principales canales de comercialización:

- Chango Más (ex Servicios Financieros Walmart)
- Tarjeta Automática

Canales y Regiones

Redes de Consumo Walmart, Chango Más y Tarjeta Automática

En el mes de septiembre de 2021, se firmó un acuerdo con el Grupo De Narváez manteniendo la exclusividad en la comercialización de productos financieros en los establecimientos de Chango Más.

Adicionalmente implementamos nuevos procesos de venta digital para la generación de préstamos personales y tarjetas de crédito, logrando brindar una solución

financiera sin la necesidad de presencia física en las sucursales. Dentro de las iniciativas, se encuentra la incorporación de un nuevo proceso de Onboarding digital, operado con FFVV de manera virtual.

Introducimos un nuevo sistema de originación que permitió reducir de 40 a 7 minutos la otorgación de un préstamo y/o una tarjeta de crédito, mejorando

sustancialmente la productividad y el servicio hacia los nuevos clientes.

Y mantuvimos una oferta diferencial de los productos dentro de los diferentes eventos comerciales del socio principal (Chango Más).

App IUDÚ

En noviembre de 2020 realizamos el lanzamiento al mercado de IUDÚ con un primer MVP de productos activos a través de la app disponible en App Store y Google Play para los sistemas operativos IOS y Android. La App cuenta con lo último en tecnología de reconocimiento facial y seguridad y el proceso es muy amigable y lleva pocos minutos, el cliente solo debe cargar algunos datos, escanear su documento y tomarse una selfie.

En noviembre de 2021, sumamos las cuentas digitales, a la propuesta existente de préstamos personales y tarjeta de

En cuanto a la estrategia comercial, con el objetivo de continuar ampliando la propuesta de valor, incorporamos nuevos productos con un portafolio amplio dentro de la red propia de sucursales, permitiendo de esta forma, satisfacer las necesidades de los clientes y prospectos .

crédito MasterCard Contactless. Desde la app cualquier persona mayor de 18 años puede ser cliente y abrir su caja de ahorro en pocos minutos, 100% online y sin ningún tipo de costos. La cuenta tiene como atributo importante la remuneración de saldos, permitiendo a los clientes obtener un rendimiento mensual por el saldo que mantiene en la cuenta. También accede a una tarjeta de débito virtual para poder abonar cualquier compra online y adherirla a billeteras virtuales. Mediante una integración con Modo, la billetera sistémica de los Bancos, también se puede abonar compras físicas con código QR.

Productos

Durante 2021 comercializamos los siguientes productos:

- Tarjeta de Crédito Abierta: es una herramienta financiera mediante la cual los clientes pueden consumir en la red de comercios adheridos a MasterCard. La comercialización se efectúa 100 % digital desde la aplicación de IUDÚ, en los stands de Chango Más (Ex Walmart Argentina S.R.L.), y en 20 sucursales propias (Tarjeta Automática SA).
- Préstamos Personales: préstamos de dinero en efectivo a tasa fija.
- Préstamos de Consumo: línea de crédito para la compra de productos específicos, concretándose la operación con la entrega de estos.
- Préstamos prendarios: es un producto que se comercializa mediante un acuerdo con MILA (subsidiaria de Grupo Supervielle especializada en la

comercialización de préstamos para el mercado automotor).

- Seguros: amplia gama de seguros de Accidentes Personales, Bolso Protegido, Desempleo, Protección Total y Mascotas.
- Cuenta digital con remuneración de saldos: cajas de ahorro (CBU) gratuitas en su apertura, mantenimiento mensual y utilización de cajeros automáticos. Los saldos en la cuenta generan un rendimiento mensual a una tasa anual de 15%. Los clientes pueden transferir a cualquier caja de ahorro con CBU o CVU, realizar depósitos, extracciones sin tarjetas, agendar transferencias de alto monto, recibir y solicitar debites, hacer extracciones en toda la red de cajeros Banelco y Link de Argentina, pagar los resúmenes de tarjeta de crédito o prestamos personales de IUDÚ. Próximamente, se

podrán constituir inversiones a través de una integración con IOL invertironline y pagar servicios.

- Tarjeta de débito: Es una tarjeta virtual de Visa, próximamente se

implementará la tarjeta física, que permite abonar de forma virtual y ser adherida a las billeteras virtuales.

Proyectos 2021

Durante 2021 continuamos trabajando en el crecimiento y fortalecimiento del negocio y en la ejecución de los ejes estratégicos que fueron las siguientes:

1. Consolidamos el proceso de transformación estructural de la compañía hacia una estructura ágil y horizontal poniendo en el centro de la organización al cliente. El diseño de la organización basada en la agilidad se inspiró en el ciclo de vida del cliente y las tres tribus principales están focalizadas en la adquisición, fidelización y mora/cierre con el objetivo de generar la mejor experiencia para cada una de estas instancias.
2. Ampliamos los segmentos de clientes, pasando de un segmento de individuos de NSE medios y bajos a individuos de NSE medios.
3. Ampliamos los productos integrando a la propuesta de valor, productos pasivos que permitirá el desarrollo de una franquicia de depósitos retail.
4. Continuamos avanzando en la reingeniería en el proceso de evaluación de solicitudes permitiendo mayor flexibilidad y rapidez en la implementación de políticas de créditos, manteniendo esta última adecuados niveles de prudencia frente al riesgo.
5. Instrumentamos cambios en la política de originación para mantener la capacidad de pago, sobre todo de los segmentos más expuestos, producto de la situación macroeconómica generada por la pandemia.

6. Continuamos trabajando en la estrategia de barrido, optimización de herramientas de gestión de cobranzas y revisión de modelos predictivos para asegurar los niveles de cobro.

7. Implementamos exitosamente el ERP-SAP S4 HANA y la nueva solución de Software de CORE Financiero

8. Incrementamos el cross selling de productos.

9. Adecuamos la estructura a la nueva coyuntura reduciendo gastos.

10. Nos focalizamos en la calidad de la cartera reduciendo la exposición.

Adicionalmente destacamos otros proyectos de 2021: continuamos trabajando en la reingeniería de los canales digitales con desarrollos de webs y apis públicas, implementamos nuevos procesos de activación de clientes inactivos y de cross selling sobre clientes activos, realizamos la campaña de lanzamiento de cuentas para clientes y no clientes, lanzamos el blog Sumás dentro del programa de educación financiera de IUDÚ., integramos la app de IUDÚ con MODO posibilitando la realización de transferencias y pago con código QR, lanzamos la App IUDÚ Car a través de la cuál la red de agencia y concesionarios aliados pueden brindar préstamos prendarios, automatizamos lo procesos críticos de atención y de mayor recurrencia para mejorar los niveles de servicio, calidad y reducir los tiempos de respuesta, e implementamos las mediciones de NPS, atención y satisfacción del cliente.

Ventajas competitivas de IUDÚ:

Las ventajas competitivas son las siguientes:

- Propuesta integral y completa de servicios financieros digitales desde la app de IUDÚ brindando accesibilidad e inmediatez en alta de productos y autogestión de los mismos.
- Presencia física en casi todo el país y autogestión 100% digital, propuesta de valor diferencial dentro de la industria financiera.
- Acuerdo vigente de cobranding con Chango Más para la comercialización de productos financieros.
- Amplio portafolio de productos activos, pasivos e inversiones próximamente que permiten satisfacer las necesidades de un segmento amplio de clientes.

Durante 2022, estimamos lanzar nuevos productos que permitirán la consolidación

de IUDÚ en el mercado con la propuesta más completa de productos y servicios financieros digitales. Dichos productos son: Plazo Fijo, Caja de Ahorro en dólares e inversiones como Fondos Comunes de Inversión, Cedear y Compra de dólar Mep a través de la integración con IOL invertironline.

Adicionalmente, potenciaremos la nueva marca dentro de la red de sucursales de Chango Más a través del Cobranding y continuaremos trabajando la sinergia entre los diferentes canales de distribución que permitan brindar una propuesta integral a todos clientes con una orientación hacia lo digital.

Proyectos 2022

Durante 2022 la estrategia de IUDÚ estará orientada al desarrollo y crecimiento de la adopción digital de la cartera actual de clientes y la adquisición de nuevos usuarios. Además buscará posicionarse en el mercado con la propuesta más completa e integral de servicios financieros digitales disponibles.

Los principales proyectos por desarrollar serán:

- el desarrollo de nuevos productos: caja de ahorro digital en dólares, plazo fijo y otros instrumentos de inversión y seguros. Estos productos completarán la oferta digital de la App de IUDÚ y

además serán comercializados en la red actual física.

- la implementación en la App de IUDÚ, de nuevas versiones tendientes a mejorar de forma permanente la experiencia de usuario y nuevas funcionalidades como: pago de servicios, prender y apagar la tarjeta, tarjetas virtuales de crédito, cuotificación de consumos, entre otros.
- la finalización de la automatización de todas las gestiones requeridas por los clientes como aumento de límite, baja de productos, pedido de libre deuda y desconocimiento de cargos de forma 100% digital.

Créditos y Cobranzas

El Directorio aprueba las estrategias y políticas de riesgo de crédito elevadas por el

Comité de Dirección de Riesgos Integrales, en cumplimiento con las reglamentaciones

del BCRA. La estrategia y política crediticia apunta al desarrollo de oportunidades comerciales dentro del ámbito y las condiciones del plan de negocios de IUDÚ, manteniendo al mismo tiempo adecuados niveles de prudencia frente al riesgo.

IUDÚ cuenta con normas, procedimientos y herramientas (manual de política crediticia, sistemas de scoring, antecedentes negativos, proceso de verificaciones, políticas de recupero) que, en su conjunto, permiten el tratamiento del riesgo de la forma más eficaz en función de la tipología de los clientes. La Gerencia de Riesgo de Crédito & Stress Test monitorea de forma periódica la exposición al presente riesgo.

Durante 2021 implementamos cambios en las políticas de originación para asegurar la capacidad de repago de los créditos en todos los segmentos y especialmente en aquellos más expuestos a la situación

macroeconómica generada por la pandemia.

Gestión de Cobranzas

La gestión de cobranzas es realizada por un equipo especializado y se efectúa con procesos determinados para cada instancia definida de acuerdo con el siguiente detalle:

- Gestión de mora temprana;
- Gestión de mora avanzada; y
- Gestión de mora a nivel legal/judicial.

Durante 2021 se continuó trabajando desde la cobranza en la revisión de estrategias de barrido, optimización de herramientas de cobro y revisión de modelos predictivos para lograr un mejor abordaje de clientes con incumplimiento de sus obligaciones logrando una gestión más asertiva y eficaz.

Segmento de Financiamiento al Consumo: Espacio Cordial de Servicios

Cordial Servicios forma parte del segmento de financiamiento al consumo de Grupo Supervielle desde agosto de 2018. Fue constituida en el mes de octubre de 2012 y comenzó a operar en diciembre de ese mismo año. Tiene por objeto comercializar todo tipo de bienes y servicios vinculados con las actividades de seguros, turismo, planes y/o servicios de salud y otros bienes y servicios contemplados en su estatuto social.

Durante 2021 Cordial Servicios continuó operando en los canales directos e indirectos ya desarrollados. En lo que respecta al canal directo, continuó su desarrollo a través de los puntos de venta ubicados en las Sucursales de Servicios de Banco Supervielle en todo el país, comercializando principalmente productos de electrodomésticos, planes de salud, de seguridad, servicios prepagos y turismo. En cuanto a la categoría de Servicios y Asistencias, continuó el desarrollo comercial a través de la alianza con

Walmart y Chango Más sumando 100 puntos de ventas y comercializadoras.

Relacionado con los canales indirectos, en el canal telefónico continuó con la comercialización de servicios prepagos de salud y asistencias.

En la categoría de servicios y asistencias continuó desarrollando el canal digital mediante la comercialización de planes de salud a través de una fuerte estrategia online en redes sociales, el desarrollo de productos de autogestión digital para las distintas subsidiarias de la división consumo de Supervielle, y el lanzamiento de nuevos productos digitales.

Durante 2021 vendimos 14.085 productos electrodomésticos generando ingresos por más de \$ 149 millones y 125.000 planes de servicios generando ingresos por más de \$ 916 millones.

Para el año 2022 el objetivo de Cordial Servicios será incrementar los ingresos en los 78 puntos de ventas existentes y en los

canales de ventas indirectos ya desarrollados con fuerte foco en la experiencia de los clientes y en la mejora constante de la misma. Con respecto a las categorías seguros, servicios y asistencias desarrollaremos nuevos productos

extensivos a todos los canales y profundizaremos la estrategia digital, además de continuar con el desarrollo de nuevas alianzas.

Segmento de Financiamiento al Consumo: Microlending S.A.U (Mila)

Microlending S.A.U (Mila), es una sociedad que se dedica a la originación de crédito prendario automotor. Fue adquirida por Grupo Supervielle el 2 de mayo de 2018.

En 2021, Mila comercializó y bookeo en terceros créditos prendarios por un total de \$ 2.915 millones en un total de 5.540 operaciones. Esto representó un crecimiento interanual del 143% en términos de capital, y de 118% en cantidad de operaciones.

La performance antes mencionada se dio en un entorno económico que presentó un leve repunte en la venta de vehículos, tanto nuevos como usados. Durante el año 2021, en Argentina se vendieron un total de 381.777 unidades OKM. Con respecto al año

anterior, los patentamientos crecieron un 18%.

El objetivo para 2022 es incrementar la comercialización de créditos prendarios. Este objetivo se logrará a través del desarrollo de tres pilares estratégicos: mayor eficiencia comercial y mayor capilaridad de la red comercial, lanzamiento de nuevos productos financieros y el aprovechamiento de sinergias dentro de Grupo Supervielle.

Asimismo, continuará siendo clave la cobranza de los créditos otorgados, buscando mantener estabilizados los indicadores de morosidad y el recupero extrajudicial y judicial.

B.3.3. Segmento de Seguros

Supervielle Seguros

Supervielle Seguros S.A. está enfocado especialmente en la comercialización de seguros tales como: Accidentes Personales, Bolso Protegido, Vida, Hogar, Contenido Protegido, Protección Total, Broken Bones, Mascotas, Bicicleta, Integral de Comercio y Tecnología Protegida. La comercialización se realiza a través de las redes del Banco Supervielle S.A., IUDÚ Compañía Financiera S.A. y el canal digital, como así también con la emisión de seguros de Credit Related y otros seguros dirigidos a satisfacer las necesidades de nuestros diferentes canales y clientes. Más recientemente incorporó el canal de venta de Supervielle Productores Asesores de Seguros.

En 2020 se inició un proceso de transformación digital de la compañía y se llevó a cabo un proceso de construcción de capacidades tanto en el área de Sistemas como de producto y muy especialmente en áreas de CX que nos permitieron avanzar en 2021 en el proceso de transformación organizacional.

Durante el año 2021 destacamos los siguientes hitos:

- Desplegamos la venta de Seguros de Autos en Online Banking de Banco Supervielle.
- Desde la Gerencia de Tecnología, durante todo el 2021 continuamos con el desarrollo de la estrategia de APIs

logrando implementarlas de forma productiva. Esta ejecución permitió que Supervielle Seguros cuente con capacidades tecnológicas que potencian el negocio en canales digitales.

- Implementamos SAP.
- Diseñamos e implementamos estrategias de ventas digitales: pruebas de concepto en búsqueda de una performance del mercado.
- Implementamos proyectos basados en insights de nuestros clientes: permanencia, plan de marketing y comunicación.

- Desarrollamos nuevos productos: Seguro de pérdida de Ingresos (Canal Productores), Productos de NCR, Seguro de Bicicletas y de Mascotas.
- Generamos contenidos para redes sociales y material de soporte para el equipo comercial: Easy Policies, videos tutoriales y manuales de producto.
- Trabajamos en la nueva identidad Supervielle Seguros: creando manuales de comunicación, identidad y estilo. construcción de voz y tono para acompañar el journey de nuestros clientes.

Supervielle Productores Asesores de Seguros (Supervielle Broker de Seguros)

En 2019 Grupo Supervielle constituyó una sociedad, Supervielle Productores Asesores de Seguros que tiene como objetivo ampliar la oferta de productos a los clientes de Grupo Supervielle con foco en el segmento Emprendedores y Pymes, Pymes y Megras. Esto permite mejorar la gestión de riesgos asesorando a nuestros clientes, agregando valor a la propuesta integral del Grupo Supervielle.

Incorporamos un equipo de especialistas de seguros en cada región con el objetivo de

asesorar y generar sinergia para detectar nuevas oportunidades de negocio.

Tendremos por objetivo, en el próximo ejercicio, la consolidación del negocio actual, ampliando incluso la oferta de productos, cubriendo así todas las necesidades de nuestros clientes.

Consolidamos un equipo de trabajo con experiencia y aptitudes necesarias y hemos adquirido a su vez herramientas tecnológicas que nos permitirán atender con mayor excelencia a nuestros clientes tanto internos como externos.

B.3.4. Supervielle Asset Management (SAM)

En SAM ofrecemos servicios de fondos comunes de inversión diseñados para cubrir un amplio abanico de posibilidades en objetivos de inversión y perfiles de riesgo. Administramos la familia de fondos PREMIER.

La familia de fondos PREMIER está conformada por un Fondo de Mercado de Dinero (Premier Renta Corto Plazo en Pesos), dos fondos de Renta Fija Argentina de Corto Plazo en pesos (Premier Renta Plus, Premier Renta Fija Ahorro), seis fondos de Renta Fija y Mixta Argentina en pesos

(Premier Renta Fija Crecimiento, Premier Capital, Premier Commodities, Premier Inversión, Premier Balanceado y Premier Renta Mixta), dos fondos de Renta Fija Argentina en dólares (Premier Renta Mixta en dólares y Premier Performance), un Fondo de Renta Variable (Premier Renta Variable), un fondo de objeto de inversión específica en activos emitidos por Pymes (Premier FCI Abierto Pymes), un fondo de Renta Fija Latam (Premier Global Dólares) y un fondo cerrado (Adblick Ganadería).

Los activos administrados al cierre del año 2021 muestran un crecimiento de 90% (en promedios del mes de diciembre), presentando un comportamiento similar a lo observado en la Industria. El promedio de fondos administrados del mes de diciembre es de \$ 73.705 MM lo que representa una participación de mercado de 2,05%.

El fondo de Mercado de Dinero presentó un crecimiento de 87% representando el 73% de los fondos administrados en diciembre de 2021, principalmente por las inversiones de clientes corporativos e institucionales.

Los fondos que mayor crecimiento presentaron son los de Renta Fija de Argentina en pesos de corto plazo (T+1) con un 370% pasando de ponderar el 5% en 2020 al 12% al cierre de 2021.

Los fondos de Renta Fija y Mixta de Argentina en pesos (T+2) presentaron un crecimiento de 50% cayendo la participación de 13% en 2020 al 10% al cierre de 2021.

Con respecto a los tipos de clientes que conforman la cartera de fondos administrados, los Corporativos han crecido en volumen en el año un 155%, los Institucionales cayeron un 12% y los Individuos crecen un 118%. De esta manera, se ha modificado la conformación de clientes respecto al año anterior, siendo ahora los Corporativos un 79% (59% en dic-

2020), los Institucionales un 18% (38% en dic-2020) y los Individuos un 3% (3% en dic-2020). La caída observada en los clientes Institucionales se ha dado principalmente a partir de un cambio regulatorio en el límite de inversiones en fondos de mercado de dinero para la liquidez de los fondos de renta fija, mixta y variable.

Realizamos la comercialización de los productos por medio de los canales de la Sociedad Depositaria, Banco Supervielle, que representan el 99% de los activos administrados, y Agentes Colocadores Externos que constituyen el 1% restante de la captación de activos bajo administración.

Banco Supervielle efectúa la colocación de fondos a través del canal presencial en su red de Sucursales, Centro Integral de Inversiones (Call Center) y principalmente por el canal digital de Home Banking.

Las operaciones realizadas por los clientes Corporativos a través de Home Banking alcanzaron el 57% del total en el mes de diciembre de 2021, ratio que se eleva al 94% si se consideran los clientes Corporativos pertenecientes a la división Negocios y Personas.

Los clientes Individuos canalizaron el 97% de las operaciones del mes de diciembre de 2021 a través de Home Banking.

Los objetivos para el año 2022 se concentran en los siguientes ejes de acción:

- Plataforma Digital: Redefinición de la plataforma digital: Mobile – FCI Premier
- Canales Internos: Redefinición de incentivos a la venta de FCI. Célula de inversiones
- ACDIs: Acuerdos de colocación con Mercados y ALyC

B.3.5. IOL invertironline

IOL invertironline es una empresa de tecnología del sector financiero cuyos orígenes se remontan a fines del 2000. La idea de su fundador fue crear una empresa

que permitiera capturar la oportunidad de crecimiento en el segmento de e-trading, en una región donde tanto el sector financiero como las nuevas tecnologías se

caracterizaban por estar rezagadas en relación a otras regiones con mayor desarrollo. Fue adquirida por Grupo Supervielle en el mes de mayo de 2018.

IOL Invertironline (IOL) es hoy una compañía dedicada y especializada en el “Trading Online”, siendo su Propósito “Reinventar la forma de invertir para potenciar los ingresos y ahorros de todas las personas”, y su Visión “Ser la plataforma de inversión mejor valorada y más elegida de Hispanoamérica”. Para ello, su propuesta de valor es brindar una plataforma ágil, simple, transparente, innovadora, adecuada para el perfil de cada cliente.

Entre nuestras ventajas competitivas destacamos:

- Más de 20 años de experiencia en el mercado.
- Concebida y diseñada desde el inicio como un broker 100% online.
- Amplia gama de servicios a través de una plataforma fácil de usar.
- Escalabilidad “1 to N”.
- Tecnología de desarrollo propio. Conocimiento del protocolo Fix.
- Sitio web de Inversiones y Finanzas más consultado de la Argentina.
- Plataforma educativa para democratizar los servicios bursátiles.
- Posicionamiento líder en redes sociales.
- El agente con más cantidad de cuentas comitentes.

Según la Disposición N° 2.392 de la Comisión Nacional de Valores, de fecha 22 de septiembre de 2014, InvertirOnline S.A.U. fue inscripta como Agente de Liquidación y Compensación Propio bajo el N° 273. Adicionalmente, y por la Disposición N° 2.926 de dicho organismo, de fecha 24 de noviembre de 2015, la Sociedad fue inscripta como Agente de Colocación y Distribución Integral de Fondos Comunes de Inversión bajo el N° 1.

Durante el 2021 trabajamos en fortalecer el asesoramiento y servicio a nuestros clientes, contratamos e implementamos plataformas como Zendesk, Clevertap, para entender aún más el comportamiento de los mismos y detectar sus necesidades rápidamente. De esta forma abrimos un promedio de 10.000 cuentas mensuales, totalizando 324.000 cuentas habilitadas al cierre del año, este aumento derivó en un crecimiento de la cantidad de clientes activos, se pasó del 2020 con 80.000 a 110.000 que generaron alrededor de 420.000 transacciones mensuales. Por otro lado, realizamos integraciones con Banco Supervielle, ofreciendo de manera fácil y a solo un click nuestros servicios a clientes del banco, logrando una sinergia entre empresas de Grupo Supervielle.

Otro proyecto en el que trabajamos durante el 2021 fue el rebranding de la marca que implicó la presentación de un nuevo logo y el posicionamiento de IOL como marca y una nueva paleta de colores en la web. Pasamos de ser invertironline.com a ser IOL invertironline.

Dentro de la plataforma de cursos, un hito importante durante el 2021 fue el lanzamiento de la escuela de productores, lo que le permitió a alumnos rendir su examen de CNV y comenzar a desarrollar su carrera profesional.

Este nivel de volumen de clientes sigue posicionando a IOL entre los primeros puestos del ranking BYMA en volumen operado.

Para el 2022 tenemos planificado seguir fortaleciendo aún más el vínculo con nuestros clientes, asesorándolos y facilitando la operatoria para mejorar sus inversiones. Entre algunos de los proyectos a mencionar, se encuentra el desarrollo de una aplicación mobile que proporcionaría al cliente una manera más ágil de operar y ver sus tenencias fácilmente, como así también planeamos el desarrollo de productos en un

solo click que facilitará a los clientes tomar decisiones de inversión en nuestra plataforma.

Por otro lado, mantenemos para el año próximo el plan de integrarnos a través de APIS con otras plataformas, como por

ejemplo IUDÚ, de ese modo lograremos ampliar nuestra cartera de clientes, logrando así una sinergia entre sus servicios y nuestra plataforma de inversiones.

B.3.6. Bolsillo Digital

Bolsillo Digital S.A.U. (Bolsillo Digital o Boldi) es una empresa que forma parte de Grupo Supervielle, siendo su controlante Banco Supervielle. Se encuentra inscripta como “Proveedor de Servicios de Pago” en el Registro correspondiente desde el 24/07/2020, bajo el número 33.540.

Desde el punto de vista de negocio, es una Fintech que se inserta en la creciente industria de medios de pago, diseñamos y desarrollamos productos y servicios de procesamiento de cobros, ofreciendo soluciones a comercios e individuos, facilitando su integración al sistema de pagos digitales.

Boldi desarrolla su actividad principal hoy como proveedora de servicios de pagos haciendo foco en el negocio de “Agrupador de medios de pago” participando activamente del crecimiento del negocio adquirente de Banco Supervielle.

Bolsillo Digital, asimismo, busca favorecer la digitalización, reducir el uso de efectivo e impulsar la inclusión financiera brindando más oportunidades a comerciantes, profesionales, pymes y emprendedores.

Nuestra visión es contribuir al desarrollo de un ecosistema de pagos y cobros dentro de Banco Supervielle, donde los clientes pueden encontrar soluciones de emisión, adquirencia, billetera, recaudación, pagos electrónicos, ecommerce, entre otros.

Relanzamiento de IUDÚ PAGO, ahora BOLDI

En el mes de junio de 2020, lanzamos una aplicación de “agrupador de comercios”

bajo la marca comercial IUDÚ PAGO, mediante el cual ofrecemos a empresas y personas físicas con actividad comercial la posibilidad de cobrar con tarjetas de débito y crédito a través de un mPOS y link de pago. La oferta de valor se integra actualmente con productos de billetera virtual, como carga de Sube, Tarjeta Prepaga (para realizar suscripciones, extracción y compras) y recarga de celular.

Posteriormente, a lo largo de 2021 desarrollamos e implementamos nuevas funcionalidades como ser:

- Implementación de Pago de servicios en la app.
- Lanzamiento y comunicación de Promociones exclusivas con Tarjetas Supervielle en Boldi.
- Implementación de Notificaciones Push en la app facilitando una comunicación instantánea con los clientes.
- Compra en China de nuevos lectores MAGIC Contactless con nueva marca Boldi, el último modelo del mercado.
- Desarrollo de tecnología EMV (chip) en lectores (stock y nuevos) haciendo más seguras las ventas de nuestros clientes.
- Integración vía API con Andreani para envío de tarjetas prepagas y lectores, garantizando un mejor SLA de entrega.
- Implementación de control PLD Lexis Nexis en stock de clientes.
- Integración en Web Boldi <http://www.boldi.com.ar> de un Chatbot 24x7 para la autogestión rápida y sencilla de nuestros clientes.
- Implementación de Modelo BI para ingesta de datos Boldi en Lake y DW.

- Compra y pago de lector en efectivo en Pago Fácil.
- Implementación de nuevos planes Ahora 24 y 30.

Adicionalmente, en 2021 se relanzó la marca del producto IUDÚ PAGO con un rebranding, siendo ahora su nuevo nombre “BOLDI”. La misma se desprende de su razón social como PSP: Bolsillo Digital. La nueva marca fue impactada en todo el producto: app, onboarding, dashboard de cliente, sistema de autogestión interno de Boldi, sitio público de Boldi, entre otros. Por otro lado, trabajamos e implementamos un ambicioso plan de medios junto al equipo de marketing para dar a conocer de manera progresiva la nueva marca con inversión principalmente digital pero también con salida en medios tradicionales como vía pública, radios y diarios locales en Mendoza y San Luis, provincias donde Banco Supervielle posee un importante liderazgo.

Por el lado de las alianzas, en 2021 avanzamos con la firma de convenios con varias cámaras de comercio como San Luis Capital, Villa Mercedes de San Luis, Yerba Buena de Tucumán y San Martín de Mendoza. A su vez, firmamos un importante convenio con la Municipalidad de Luján de Cuyo e implementamos el cobro de tasas municipales con la Municipalidad de Godoy Cruz. En términos de grandes clientes implementamos Boldi en clientes corporativos y pymes que dieron como resultado un buen volumen al cierre del 2021.

B.3.7. Supervielle Agente de Negociación S.A.U.

En 2021 Supervielle Agente de Negociación continuó desarrollando su operatoria de trading para cartera propia y comenzó a dar servicios de brokerage a terceros destacándose la operatoria de Pagarés Bursátiles Avalados en dólares.

El año 2021 finalizó con 6.910 altas de nuevos clientes (con lector), que procesaron transacciones por un total de 671 millones de pesos.

Para el año 2022, nuestro roadmap de funcionalidades se enfocará en implementar el desarrollo de una Api checkout web funcionalidad que permitirá escalar el negocio en volumen. A su vez, en el marco de la interoperabilidad financiera impulsada por el BCRA, estaremos implementando el cobro con QR como canal alternativo de venta para los comercios de Bolsillo Digital. Con esto buscaremos digitalizar aún más el producto descentralizando el uso del POS físico. Por otro lado, estaremos implementando una herramienta anti fraude de VISA INC para transacciones que se den en el ambiente ausente (E-Commerce), asegurando de esta forma tener un canal de venta más seguro para nuestros comercios y para el volumen del negocio.

Con foco en la estrategia de marketing, continuaremos desarrollando campañas digitales, con el objetivo de seguir impulsando las ventas digitales a través del canal E-Commerce. El foco del 2022 para la estrategia de marketing, estará apalancado en hacer crecer la presencia de marca y uso del producto en Mendoza y San Luis como plaza principal.

El objetivo en 2022 es potenciar la operatoria de servicios a terceros, haciendo foco en la operatoria de renta fija con clientes institucionales y corporativos.

B.3.8. Regionalización

Con fecha 23 de agosto de 2021, Grupo Supervielle S.A. adquirió el 95% de las acciones de una sociedad radicada en Uruguay (IOL Holding S.A.) cuyo objeto es nuclear participaciones accionarias en otras sociedades dedicadas a brindar servicios bursátiles a nivel regional. Sofital S.A.F. e I.L. (una subsidiaria de Grupo Supervielle S.A.) adquirió el 5% restante del capital accionario.

A su vez, IOL Holding S.A. adquirió el 100% de las acciones de una sociedad radicada en la República Oriental del Uruguay (IOL Agente de Valores S.A.) cuyo objeto es

desempeñarse como agente de valores sujeto a la autorización del Banco Central del Uruguay. El objetivo de IOL Agente de Valores S.A. es llevar a cabo su operatoria a través de una modalidad online contando con una plataforma desarrollada a tal efecto, siendo su foco el intermediar en valores por cuenta de terceros. Su oferta estará dirigida principalmente a clientes personas físicas de América Latina (no residentes de Uruguay), ofreciéndoles la posibilidad de operar en el mercado de Estados Unidos.

B.3.9. Emprendimientos en Innovación Digital

La convicción de que las capacidades Fintech repercuten decididamente en la cultura de la “centralidad en el cliente”, fue el motor principal para la creación del Fondo Corporativo de Capital Emprendedor (Fideicomiso Fintech Supervielle I), que le permite a la compañía asociarse a empresas Fintech (soluciones digitales en finanzas) e Insurtech (soluciones digitales en seguros) que estén dentro de los verticales estratégicos de Grupo Supervielle. El mismo posee doble objetivo: por un lado, generar un retorno financiero por las inversiones realizadas y, al mismo tiempo, sinergias comerciales para agregarse mutuamente valor. Actualmente el portafolio del fondo se compone de 6 compañías: 123Seguro, Blended, Avancargo e Increase, Sixclovers y Lemon Cash.

En el 2021 en Grupo Supervielle consolidamos y aceleramos la integración de productos digitales con las empresas del portafolio en la propuesta de valor a nuestros clientes Pymes y en el segmento retail en seguros, mejorando la experiencia de nuestros clientes, y digitalizando la interacción con nuestras empresas.

La colaboración con startups tecnológicas y las sinergias generadas con los negocios de Grupo Supervielle permite lanzar propuestas de valor centradas en las necesidades de nuestros clientes, co-creando soluciones superadoras.

Por su parte, Banco Supervielle sigue participando en el fondo Arfintech junto con otros 7 bancos de capital nacional cual cuenta con un portafolio de 10 compañías en los segmentos de seguros, pagos, seguridad, pymes y blockchain.

B.3.10. Otras Compañías

Sofital

Sofital es una sociedad anónima cuya principal actividad es la tenencia de participaciones en otras empresas.

B.4. Gestión de Recursos Humanos y Desarrollo Organizacional

Grupo Supervielle es un ecosistema de empresas y unidades de negocio que cuenta con un total de 4.811 colaboradores, donde se presenta una mirada de diversidad. Todas las subsidiarias trabajan en forma sinérgica y mirando oportunidades de talento entre las diferentes compañías.

Unidades de Negocio	HeadCount	Mujeres		Varones	
Banco Supervielle	3.498	1.731	50%	1.767	50%
IUDÚ Compañía Financiera	477	288	60%	189	40%
Tarjeta Automática	325	263	81%	62	19%
Espacio Cordial de Servicios	110	69	63%	41	37%
IOL invertironline	205	70	34%	135	66%
Mila Micro Lending Argentina	23	4	17%	19	83%
Supervielle Asset Management	13	2	15%	11	85%
Supervielle Broker de Seguros	24	11	46%	13	54%
Supervielle Seguros	130	72	55%	58	45%
Otras	4	2	50%	2	50%
Total general	4.811	2.512	52%	2.299	48%

Banco Supervielle

Desarrollo

Construcción concepto del área

En el 2021, en el marco de la transformación cultural y digital buscamos diseñar artefactos culturales que acompañen al líder en la gestión de sus equipos: "Modelo de Competencias, Modelo de desempeño, Feedback 360, Encuestas pulso." Trabajando de una manera orgánica y en sinergia con otros equipos para lograr instalar una cultura con un líder en el

centro, fortaleciéndolo en su rol siendo "humano, desarrollador, inspirador y transformador". Es por eso que trabajamos en desarrollar una herramienta de talento que le da autonomía al líder para visualizar y gestionar la información de su equipo, y buscamos mejorar la experiencia Supervielle.

Modelo de Desempeño

De Gestión Del Desempeño “GDD” pasamos a un Modelo de Desempeño.

Pensándola como una herramienta clave central de la que dispone un líder para poder conducir el desempeño del equipo. De esta manera permite a la organización apalancar su estrategia de Talento y obtener los resultados buscados. A su vez, permite que los equipos la utilicen como guía para avanzar en su desarrollo y trabajar en línea con las prioridades de la organización.

El nuevo Modelo de Desempeño está compuesto en dos partes:

El QUÉ (objetivos): Tiene que ver con lo que hacemos todos los días, nuestras metas y nuestros resultados.

El CÓMO (comportamientos): Tiene que ver con las conductas y actitudes que ponemos en juego para alcanzar estas metas.

Juntas constituyen el MODELO DE DESEMPEÑO.

Con respecto al QUÉ, esta primera parte está diseñada para dos momentos claves: La fijación de los objetivos que las personas/equipos tienen que llevar adelante a lo largo del año (alineados a los pilares estratégicos de la organización) y la medición de su logro una vez al año (la cual tracciona el bono anual, la Remuneración Variable de acuerdo al porcentaje de cumplimiento de cada uno de ellos).

Con respecto al CÓMO, esta parte está diseñada para analizar las actitudes y comportamientos que las personas ponemos en juego para alcanzar las metas definidas; es la forma en la que se condujeron y que van a ser analizadas en relación al actual modelo de competencias Supervielle.

Este es un modelo que viene a empoderar a cada uno de los colaboradores del banco en

las distintas instancias, pero que también busca poner al líder en el centro. Un líder enfocado en generar, acompañar e impulsar las conversaciones de objetivos, de competencias, con feedback continuo y definición de planes de acción. Para llevar a la práctica este modelo, lo implementamos a través de la herramienta Rankmi que nos permitió digitalizar todas las instancias brindándole autonomía a colaboradores y líderes para autogestionar la información que cargan y así mismo como área poder tener analíticos sobre la gestión.

A principios de 2021, junto con la comunicación de este modelo lanzamos la instancia de Carga de objetivos, y logramos que un 86% de la organización realizara dicha acción en la herramienta, superando el objetivo que nos planteamos. Dándole continuidad a este modelo, en julio y noviembre, tuvimos los lanzamientos de Análisis de competencias (1era y 2da instancia, respectivamente). Fue un hito clave porque las competencias al también ser nuevas, seguía siendo una gran oportunidad para nosotros el seguir instalándolas y que formen parte de nuestro día.

Este modelo también incluye feedback 360° y creación de planes de acción vinculados a pilares estratégicos, competencias, sentencias pulso y abierto.

El feedback continuo permite que se dé y se reciba feedback de cualquier persona de la organización y los planes de acción brindan la posibilidad de generar acuerdos concretos que se desprenden de las conversaciones de desarrollo, como también lo que cada persona identifique sobre lo que quiera trabajar, pudiendo dejar registrado todo en una herramienta.

Nuestras Competencias

Iniciamos el 2021 presentando las nuevas competencias, a las que les pusimos imagen, cara cuerpo trayéndolas en forma de personajes, presentándolas en sociedad a través de un vivo en Workplace, en videos donde diferentes referentes de la organización que fueron parte de la construcción contaron porque entendíamos que teníamos que cambiarlas.

Hoy vemos como las personas se las empiezan a apropiar, hablan de ellas y las comparten incluso en LinkedIn trayendo comportamientos que las definen.

Estas competencias nos hablan de protagonismo para resolver, de flexibilidad a la hora de adaptarnos, de curiosidad para

aprender ágilmente y exponencialmente, de liderar el cambio promoviéndolo con nuestras propias acciones, cooperando y trabajando con otros ágilmente, escuchando, conversando e indagando para tomar decisiones con múltiples miradas, con foco en los objetivos generando impacto y teniendo presente en todas nuestras acciones al cliente, centrándonos en las necesidades de las personas y del negocio. Con un líder inspirador, Desarrollador y Humano, transformándose e incorporando nuevos comportamientos y acompañando el proceso de transformación de otros con una comunicación cercana y simple “Human Banking”.

Modelo de Líder

Dentro del proyecto Evolución Ágil trabajamos en el Modelo de Líder Supervielle SoyLíder@Supervielle.

Líder Supervielle, nuestro Modelo para Impulsar tus Sueños.

Entendemos que una transformación sólo puede ser exitosa si los líderes de la organización participan activamente adoptando nuevos comportamientos y habilidades y por tanto siendo role model de cómo queremos hacer las cosas para obtener los mejores resultados.

Es por eso por lo que comenzamos por la construcción del modelo SoyLíder@Supervielle, pensado para complementar la competencia Soy Líder,

buscando empujar y desarrollar las habilidades que nos ayudarán a traer a la práctica los comportamientos de un líder: Humano, Inspirador, Desarrollador & Transformador, un líder que impulse sus propios sueños, los sueños de las personas y los sueños de Supervielle.

La transformación cultural no podrá suceder si no contamos con líderes que abracen la decisión de ir hacia ella y que se hagan de las herramientas y conocimientos que los ayudarán a lograrlo. Pequeños cambios de conducta en el día a día, aprendizaje continuo y mentalidad de crecimiento son requisitos excluyentes para ir en esa dirección.

Herramientas que potenciaron el área

En el 2020 le pusimos mucho foco a la integración de la plataforma Rankmi y sus primeros usos en MVPs, lo que nos permitió a testear en tiempo real la herramienta y

vivenciar la experiencia integrando el negocio. En 2021 trabajamos en los lanzamientos de cada módulo a toda la organización. Los módulos que

implementamos son el modelo de desempeño (Carga de Objetivos, análisis de competencias en dos momentos del año) feedback continuo, encuesta pulso. Hoy seguimos trabajando para continuar mejorando la experiencia de todos los usuarios.

Encuestas pulso - Bienestar y Liderazgo

En 2021, identificamos la necesidad en conjunto con líderes y Business Partners de pulsar sobre Liderazgo (percepción sobre la calidad y capacidad del líder para relacionarse con, y guiar a, los miembros del equipo), y Bienestar (percepción de como las personas están). Lo hicimos implementando una encuesta pulso donde con foco en estas dimensiones y también con la necesidad de que nuestros líderes accedieran a la información en tiempo real. Obtuvimos una buena recepción por parte de los colaboradores por poder responder

En WorkPlace centralizamos todas las comunicaciones de estos procesos que detallamos. Números de posteos 2021: 80 posteos, en los cuales recibimos 390 comentarios y 2155 reacciones.

de una manera simple, rápido, visualizando resultados de manera ágil y rápida. Los líderes tienen acceso directo a los resultados, teniendo así autonomía para visualizar éstos, utilizar diversos filtros, comunicarlos a sus equipos y acordar planes de acción para seguir trabajando en el clima y necesidades de sus equipos.

Realizamos dos encuestas pulsos, una en septiembre y otra en diciembre con una alta participación en ambos casos.

Players UP (Talento Emergente)

En el 2021, nos desafiamos en repensar el programa de jóvenes profesionales, reflexionando incluso si era un programa para talento externo o interno. Partiendo de este planteo, se definió potenciar el talento interno por lo que fue un programa exclusivamente para colaboradores de la organización ya que es clave dotar a la organización de talento con herramientas, skills y habilidades de futuro para seguir contribuyendo a la transformación digital y cultural. Con lo cual pensamos en un programa que sea voluntario y donde cada colaborador pueda encontrarse en un espacio de aprendizaje con otros y viviéndolo en equipo.

En septiembre, se lanzó una convocatoria a todo banco a través de WorkPlace, donde los interesados se inscribieron y debían pasar por distintas instancias, actividades

(video entrevistas, plataforma Gaming) para quedar seleccionados.

Se llevó adelante un 2 hackathones virtuales, donde el desafío era trabajar en equipo, diseñar prototipos, presentación del prototipo confeccionado y participación de referentes de negocio para acompañar la actividad. Buscamos desafiar a las personas que se sumaron al desafío poniendo en juego su protagonismo y capacidad de aprendizaje ya que requiere el uso de diversas plataformas y herramientas digitales, participación en actividades donde la creatividad e innovación son fundamentales para la creación y resolución de problemas.

Las 16 personas que quedaron seleccionadas pasaron por una actividad durante el kick off donde se les solicitó que armen su propio avatar con características individuales para compartir y trabajaron en

equipo en ponerle super poderes para armar uno en conjunto.

El programa está corriendo ya que tiene una vigencia de 8 meses, hasta acá se realizaron talleres y laboratorios sobre Mindset Ágil,

Aprendizaje y Desarrollo de colaboradores

Durante el 2021 se llevaron a cabo más de 88.000 horas de formación, siendo el 55% horas asincrónicas y 45% horas sincrónicas; ambas por contexto en modalidad virtual. En promedio cada colaborador participó de 25hs. de formación.

En líneas generales, los focos de capacitación en 2021 le dieron continuidad a lo realizado en 2020 y años anteriores, conocimientos técnicos, herramientas de gestión de equipos y personales, normativa obligatoria, desarrollo de idioma y nuevas modalidades de organización del trabajo. En esta línea durante 2021 el Campus Virtual cumplió su segundo año desde su lanzamiento llegando a más de 3500 usuarios activos para Banco e incorporando a todas las empresas del Grupo Supervielle a la plataforma.

En 2021 Grupo Supervielle hizo hincapié en las siguientes capacitaciones:

Programa de Coaching Interno

Se continuó con el programa de formación de coaching interno donde participaron 240 colaboradores con una inversión de 31.000 horas, abarcando temáticas sobre conversaciones, inteligencia emocional, desarrollo de equipos y coordinación de acciones.

Zoom Modelo de Gestión Comercial + Habilidades Comerciales

Siguiendo el nuevo modelo de gestión comercial propuesto en 2020, este año se implementó el proceso de formación en el modelo, que contó con Talleres sincrónicos, Cápsulas asincrónicas y espacios de repaso

Mentalidad de Crecimiento, Powerful questions y entrevistas con líderes y referentes de la organización.

de conceptos. Este modelo de gestión se complementó con un Programa de formación en Habilidades Comerciales, con fuerte foco en el potenciamiento de estas habilidades.

Se formaron más de 1.500 personas, lo que representó un total de 5.600 horas de formación, introduciéndolos en metodologías y habilidades para llegar al cliente y comercializar productos de manera remota.

Escuela de Negocios Sustentables

Avanzamos con el programa de formación para Ejecutivos E&P, Pyme y Oficiales de Banca Corporativa para fortalecer el conocimiento técnico relacionado a análisis crediticio. Se formaron 160 personas, lo que representó más 2.000 horas de formación.

Desarrollo de nuevas habilidades en Redes

Impulsamos a nuestros colaboradores en la incorporación y dominio de herramientas y conocimiento sobre el impacto de la digitalización. Para esto incrementamos nuestro repertorio de cursos sobre herramientas digitales en nuestro Campus y sumamos formación sincrónica y asincrónica sobre el impacto de la digitalización en el negocio. A esto se sumaron contenidos desarrollados por “Mujer Financiera” y las propuestas de formación de las Academias y Competencias, que veremos más adelante. Durante el año más de 300 personas se sumaron a estas formaciones.

Roles

A esto sumamos Programas de formación por roles para la Red de Sucursales. Tenemos disponibles en campus recorridos

de formación por cada puesto, con 3 niveles de complejidad. En total contamos con 27 cursos en diferentes niveles, y más de 3.000 participantes en ellos.

Impulsamos el valor del aprendizaje

Promovimos el Autoaprendizaje, donde quien aprende es el que toma la iniciativa.

En este contexto impulsamos la campaña “Viernes de Campus”, iniciativa que se originó una de nuestras Sucursales y extendimos al resto.

Inglés

Se prosiguió trabajando el idioma con Gerentes Corporativos, Ejecutivos y todos aquellos colaboradores que necesitan contacto frecuente con actividades en inglés.

Normativa Obligatoria

Se hizo hincapié en seguir desarrollando aspectos normativos obligatorios para el

negocio: Normas NIIF, Prevención de Lavado de Dinero y Normas SOX, entre otros.

Becas

Se gestionó un programa de becas que permite colaborar con el desarrollo de empleados del Banco, ya sea en su

formación directiva, gerencial, de negocios o focalizada en alguna temática específica.

Formadores Internos

Seguimos trabajando en el desarrollo de nuestros formadores internos. Este año nos enfocamos en el diseño de un Programa Online, que disponibilizamos en nuestro Campus. El mismo apunta a acompañar a los Facilitadores con técnicas y herramientas para diseñar experiencias de aprendizaje potentes y con impacto.

Proyecto #EvoAgil: Impulsamos la transformación cultural.

En el marco de nuestro proceso de Transformación, identificamos 5 roles críticos (incluyendo el rol de Líder aplicado a todas las posiciones), y a través de un proceso de co-creación y diseño participativo, elaboramos nuevos perfiles de

roles con foco en conductas clave, y gaps de formación, que nos permitieron armar Roadmaps de formación que hoy están disponibles en Campus.

Academias

Alineado a la iniciativa de promover el autoaprendizaje, estamos desarrollando nuestras Academias Estratégicas, que abordan 6 habilidades estratégicas que acompañan la transformación que atraviesa el Banco: CX, data analítica, agilidad, marketing digital, ciberseguridad y arquitectura de TI.

Nuestras Academias están abiertas a todos los colaboradores, con el objetivo de que puedan incorporar dichas habilidades, fundamentales para su desarrollo y nuestra

transformación), independientemente del área a la que pertenezcan.

Con este concepto se realizó el lanzamiento de la Academia CX (niveles 1 al 3). Esta Academia cuenta con la posibilidad de obtener una Certificación extendida por una consultora de renombre en el rubro CX. Lanzamos también en 2021 la Academia de Data Analítica (niveles 1 al 6). Esta última cuenta además de un recorrido asincrónico, con espacios de formación sincrónica con

foco en prácticas, y con charlas donde se profundiza en tópicos de interés.

Más de 1.500 colaboradores participaron al menos de una formación, con una inversión de más de 2.000 horas.

Programa de formación de Líderes en Competencias

Con el objetivo de promover la adopción de nuestro nuevo modelo de Competencias, nos enfocamos en diseñar y desplegar un programa de formación para líderes. Con el apoyo de una consultora especializada co-creamos junto a nuestros líderes formaciones asincrónicas y sincrónicas en Competencias.

Las temáticas que abordamos fueron: Mentalidad de Crecimiento, Bienestar &

Productividad, Conversaciones con Resultados, Acuerdos en Equipo, Experimentar en Equipo.

El impacto alcanzó a 600 líderes en más de 14 encuentros, con 8 temáticas distintas durante el 2do semestre del 2021. Del total de líderes, 225 líderes participaron en al menos en uno de estos encuentros (38%), sumando 895 horas sincrónicas.

Comunicaciones Internas

En el año 2021 continuamos haciendo foco en potenciar Workplace como nuestro canal principal de comunicación interna, las campañas de experiencia del cliente bajo el slogan #modocliente y la comunicación del proceso de transformación digital con nuestro #TransformarseEsSupervielle y potenciar nuestra marca empleadora para ser un lugar atractivo para trabajar.

Workplace sigue siendo un éxito, fuimos reconocidos por Revista Imagen ganando un premio Eikon a mejor campaña social media de comunicación, además fuimos reconocido como caso de éxito por Facebook e invitados a contar nuestra estrategia de uso. Tenemos el 95% de los usuarios activos. Un usuario activo es aquel que comenta, de likes, comparte y lee las publicaciones. Seguimos generando engagement en la herramienta con nuestro vivo mensual #HolaCeo, transmisiones en vivo con Alejandro Stengel donde todo el equipo de Banco Supervielle podía estar en contacto con él e invitados.

Continuamos con nuestro programa de Influencers interno, se comunicó a los

colaboradores a que personas seguir en Workplace en función de los temas que ellos necesiten informarse. Así mismo, se realizó la campaña anual de transformación digital, donde se presentó la metodología agile, sus roles y se comunicó en que procesos y proyectos se encuentra trabajando la organización. El programa y más de 300 influencers fueron reconocidos por la revista imagen con un premio Eikon a la mejor campaña con Influencers.

Realizamos la 3ra edición de OOPS! Otra oportunidad para superarse, donde dos líderes del Banco Supervielle subieron al escenario a contar sus errores y que aprendieron de ellos.

Seguimos reconociendo mediante StarMeUp, este año más de la mitad de la nómina envió estrellas a sus equipos, superando en un 2% al año pasado, se enviaron más de 16.000 reconocimientos en el año.

En LinkedIn se realizó la 2da temporada de "Players de la Transformación" serie documental para LinkedIn donde los equipos cuentan cómo se vive la

transformación digital desde adentro y además lanzamos un ciclo de inclusión financiera con la influencer “Mujer Financiera”. Estas acciones hicieron que dupliquemos nuestra tasa de engagement del año pasado y pasemos a más de 8%, siendo el 3er banco del mercado.

Compensaciones y Beneficios

Gestión de Beneficios

Durante el 2021 en sintonía en línea con el ámbito Salud, se implementaron mejoras del Programa de Salud Corporativo de Grupo Supervielle, en psicología, oftalmología y se aumentó los reintegros en consultas médicas poniéndose foco en lograr un mejor nivel de atención por parte del prestador del servicio en todo el país.

Acompañamos la salud de nuestros colaboradores con distintas acciones, como la campaña de Vacunación Antigripal, la continuación de los consultorios de especialidades medicas online y la implementación de diversos talleres como de cocina saludable, prevención por el cáncer de mamas y talleres para dejar de fumar.

Se continuó con el servicio de asesoría in company de prepagas de forma online para que las necesidades de nuestros colaboradores tengan un canal exclusivo y ello resulte una mejora en la experiencia.

Con el fin de acompañar a las colaboradoras en uno de los momentos más importantes de sus vidas, se extendió la Licencia por Maternidad incluyendo el goce de sueldo en el período adicional al legal.

En línea con el ámbito Bienestar, se impulsó la práctica de deportes desde el hogar, desde la casa continuando con el equipo de running y las clases de Yoga a todos los colaboradores de la organización, clases de Mindfulness y gimnasia en familia. En la segunda parte del año volvieron a realizar entrenamientos presenciales los equipos de

Además, lanzamos nuestros show de Talentos Supervielle, con 3 categorías: Canto, multit talento y foto. Se definió con una final, transmitida en vivo con nuestro CEO, a toda la organización, la final tuvo más de 2.500 visualizaciones.

fútbol (femenino y masculino), vóley femenino y básquet masculino.

Ampliamos el Beneficio de la provisión gratuita de útiles escolares para los hijos de empleados en edad escolar, extendiéndola desde sala de Dos años al último año del Secundario. En sintonía con la cultura innovadora y de servicios, se mejoró la plataforma on-line para que cada empleado seleccione los útiles de forma personalizada, armando el kit escolar según las necesidades puntuales de sus hijos.

Generamos iniciativas virtuales, como un concurso lúdico por el Día de la Niñez. Realizamos la Feria de Beneficios virtual, con el fin de que todos nuestros colaboradores conozcan los Beneficios que tienen por ser parte del grupo, participando de diversos juegos por premios. Festejamos el Día del Bancario a través de un juego virtual con preguntas y trivias sobre las características y detalles de nuestra industria y nuestra compañía.

En lo referente a mejorar la capacidad de compra de los colaboradores, se llevaron adelante diferentes eventos comerciales de proveedores con precios preferenciales, para que los empleados puedan adquirir productos sin moverse de sus hogares con reconocidas marcas.

Se realizaron mejoras a la estructuración de la Plataforma Integral de Productos Financieros para Empleados para que la originación de la oferta sea calculada de forma automática según sus ingresos,

alineada a los niveles crediticios de los mejores planes sueldos y a su vez mejore la experiencia de nuestros empleados en el proceso de alta de productos.

Así mismo se comenzó por primera vez una iniciativa de “Experiencia de Empleado” en la cual el equipo de Beneficios está participando de un grupo interdisciplinario para entender los diferentes arquetipos y momentos de los empleados, en el cual uno de los emergentes a trabajar en 2022 será el lanzamiento de nuevos beneficios vinculados a balance, trabajo remoto y bienestar.

Gestión de Compensaciones

Con el fin de recompensar el desempeño de los colaboradores, retener talento y mantener a la empresa competitiva se realiza el análisis de la estructura salarial contemplando las tendencias del mercado laboral y las necesidades del negocio.

Se determinaron dos instancias de revisión (ventana de compensaciones) en el año para analizar y determinar las promociones de puestos y adecuaciones salariales de toda la nómina, analizando el mercado de referencia, la equidad interna en la organización, y diferentes variables de gestión y talento, potencial del empleado, histórico de evaluaciones de gestión, escasez en el mercado.

IUDÚ

Capacitación & Comunicación de los colaboradores

Durante 2021 continuamos el proceso de transformación organizacional e implementamos y profundizamos el “Programa de Agilidad” para alcanzar dicha metodología, basada en ceremonias dentro de un marco de trabajo Scrum.

Además continuamos con el proceso de formación y comunicación a través de Workplace.

En relación con los incentivos variables, se revisaron y modificaron los esquemas que compensan a los negocios de Banca Finanzas y Banca Corporativa para alinearlos a prácticas de mercado y a las necesidades de la organización.

Lo mismo ocurrió con la política de bono anual la cual fue revisada y vinculada al nuevo modelo de desempeño contemplando los objetivos de cada negocio y de cada persona dentro de las condiciones de pago.

Se profundizó el uso de los tableros de visualización de datos en la herramienta Qlik Sense, lo cual permitió maximizar el análisis de la información brindando la capacidad de tomar decisiones basadas en datos que pueden visualizarse de forma dinámica.

Los tableros que contiene la herramienta Qlik Sense se alimentan del sistema de liquidación de haberes y de las bases de información administradas por los equipos de RR.HH para consolidar la información permitiendo establecer análisis y conclusiones conjugando múltiples variables de forma simultánea y dinámica lo cual permiten tomar decisiones de gestión a partir de datos.

Desarrollo

Durante el 2021 continuamos acompañando a los líderes y sus equipos en el marco de la Agilidad continuando con los PDA individuales y grupales. También trabajamos en el proceso de Gestión del Desempeño incorporando el feedback de pares y clientes internos, como así también nuevas competencias de evaluación. Además capacitamos a todos los líderes y

sus equipos en el armado y uso de OKRs con el fin de incrementar el valor del trabajo por resultados.

Empleos

Desde el área de Empleos durante el año 2021 realizamos más de 130 búsquedas de colaboradores, siendo el 70% perfiles digitales.

Continuamos con la inducción 100% digital, avanzando con las nuevas prácticas de mercado y mejorando la experiencia de los nuevos ingresantes.

Realizamos un programa de referidos a nivel compañía, cubriendo el 25% de las posiciones a través de esta modalidad.

Trabajamos en marca empleadora, gestionando el posicionamiento en LinkedIn, y hoy son más de 15.000 los seguidores desde el lanzamiento de IUDÚ.

Gestión de HR Business Partners

El área de HRBP acompañó la transformación de IUDU y se reorganizó de cara al cliente interno. De este modo cada Tribu o Área contó con HRBP referente, el cual además cumplió con su rol de focal en tareas como empleos, capacitación, desarrollo y comunicaciones.

IOL invertironline

Atracción de Talento

En el 2021 continuamos trabajando en la Marca Empleadora y ampliamos nuestra comunidad, llegando a los 20.000 seguidores en LinkedIn.

Así también diversificamos nuestras fuentes de reclutamiento, incorporando durante todo el año 125 colaboradores al equipo.

En el marco del rebranding de la compañía, acompañamos el lanzamiento con un kit de merchandising a todos los colaboradores y un evento virtual de lanzamiento.

Los HRBP acompañaron a los equipos de Áreas Staff en la inmersión a la agilidad, el staffing y el trabajo multidisciplinario.

También realizamos una encuesta pulso para conocer cómo se vivió la transformación, la inmersión en los valores ágiles y su grado de satisfacción con la compañía.

Trabajamos intensivamente en herramientas de contexto Vuca, inteligencia emocional, comunicación efectiva, foco y productividad, teoría del observador y actos lingüísticos básicos, siendo valorado por los colaboradores y alcanzando un nivel de participación y satisfacción superior al 95%.

Administración del personal

Continuamos trabajando en el Onboarding Digital con el fin de optimizar el proceso de registro de datos, los cuales fueron incorporados a la Biblioteca WP de Recursos Humanos, siendo la base para la implementación del BOT.

Se lanzó el Employee Self Service, la cual es una herramienta autogestión de licencias, vacaciones, información de haberes entre otros.

Durante todo el año tuvimos la posibilidad de trabajar de forma 100% remota, o asistir a espacios de coworking si fuese necesario. Sumado a esto en diciembre inauguramos nuevas oficinas, para garantizar a todos los IOLers un espacio donde poder asistir a trabajar de forma presencial si fuese necesario.

En lo que respecta a clima laboral dentro de IOL, durante el 2021 impulsamos distintas acciones, tanto virtuales como presenciales para acompañar la generación de satisfacción y compromiso en los equipos, como así también espacios de

esparcimiento. En el mes de julio llevamos a cabo la encuesta de clima para relevar el nivel de satisfacción general de los equipos, como así también indagar en los distintos puntos que componen al clima laboral. El índice de participación en la encuesta fue del 73% y el nivel de satisfacción general alcanzó un 8,53% (sobre 10%) en comparación con un 7,91% en 2020.

Dentro de las actividades llevadas a cabo se encuentran: After presenciales en Buenos Aires y Tucumán, Salas de Escape Virtuales, Juegos entre equipos y la Fiesta de Fin de Año, donde asistieron los IOLers de todo el país.

Desarrollo

En 2021 realizamos la evaluación de desempeño, incluyendo la posibilidad de

que los IOLers puedan recibir feedback 360 de otros colaboradores y de esta forma enriquecer el proceso. Se lograron 437 líneas de feedback. El total de áreas recibieron una devolución de terceros, enriqueciendo el Growth feedback que los líderes dieron al cierre del proceso.

Capacitación

Durante el 2021 tuvimos 3.000 horas de capacitación. Entre los espacios de formación que ofrecimos a los IOLers se encuentran, además de talleres sobre agilidad y liderazgo, capacitación en idiomas y competencias técnicas necesarias para cada rol.

B.5. Sostenibilidad

En Grupo Supervielle nos comprometemos con nuestros colaboradores, clientes y comunidades a crecer en forma sostenible, protegiendo el medio ambiente y actuando en forma socialmente responsable. Integramos la estrategia de sostenibilidad en nuestro modelo de negocios e impulsamos una cultura responsable entre

nuestros colaboradores. Informamos en forma abierta y transparente nuestro desempeño no financiero dando cuenta de los factores medio ambientales, sociales y de gobierno corporativo (ESG).

Nuestra Responsabilidad Ambiental

Trabajamos para reducir el impacto de nuestras operaciones en el medio ambiente mediante la implementación de un sistema de gestión ambiental responsable.

Gestión de energía

Implementamos programas que fomenten la eficiencia energética y amplíen el uso sostenible de los recursos renovables.

En 2021 profundizamos nuestro rumbo:

- Adquiriendo energía renovable proveniente de fuente eólica logrando abastecer a 35 sucursales de CABA y GBA.
- Reemplazando luminarias, incorporando otras 42 sucursales al sistema de iluminación LED, que se suman a las 143 ya migradas en 2020.
- Midiendo el alcance 1 y 2 de nuestra huella de carbono en edificios centrales y sucursales.
- Y, por primera vez compensamos el 20% de nuestra huella de carbono 2020 con el retiro de 1085 unidades de carbono TONCO₂eq certificadas con el standard

internacional Verified Carbon Standard (VCS), logrando compensar el 20% de nuestras emisiones de alcance 1 y 2 del año 2020 cuyo total fue de 5.424,72 TONCO₂eq. La trazabilidad de los bonos de carbono suscriptos ha sido verificada por VERRA, una organización global que mediante el desarrollo y gestión de estándares ayuda al sector privado a lograr ambiciosos objetivos de desarrollo sostenible y acción climática. En el marco de dicha compensación, también generamos impacto local positivo al comprar 2.500 árboles que serán plantados en el Parque Nacional Lanín junto a la Asociación de Amigos de la Patagonia en la Provincia de Neuquén. Nuestro objetivo es continuar en el camino de la mitigación, reduciendo nuestras emisiones y compensando nuestra huella de carbono mediante la restauración de bosques autóctonos.

Gestión de los recursos naturales, insumos y residuos

Adoptamos procesos internos que fomenten el aprovechamiento eficiente de los recursos naturales utilizados en la operación diaria y disminuyan el impacto negativo sobre el medio ambiente de los residuos generados en los procesos y consumo.

En 2021:

- Donamos al Hospital Garrahan un total de 9.664 kilos de papel y 15,4 kilos de tapas plásticas.
- Destinamos 780 PC, 838 monitores, 83 equipos electrónicos, y 114 equipos para scrap que fueron donados a Fundación Equidad con el objetivo de darle una segunda vida a nuestro equipamiento y a la vez generar impacto positivo en la comunidad y el medioambiente. Estos equipos son acondicionados por Equidad y luego donados a escuelas y organizaciones sociales de diferentes regiones del país. Recibieron equipamiento 34 instituciones con más de 14.993 beneficiarios. Aquellas partes que no pueden ser reutilizadas, son enviadas a disposición final según legislación vigente.
- Donamos mobiliario de oficina, sillas, armarios, escritorios de nuestras sucursales a más de 40 organizaciones sociales y organismos públicos.
- Reciclamos 80.000 tarjetas de débito y crédito inhabilitadas y las convertimos

en mobiliario urbano construido con plásticos reciclados. Se donaron 4 bancos y 6 cestos que fueron instalados en la Plaza de La Paz en la Ciudad de Mendoza, y 5 bancos y 6 cestos para el Espacio verde Luis Menotti Pescarmona de la ciudad de Godoy Cruz y otros 5 bancos y 6 cestos para ser instalados en los espacios abiertos de la Universidad de La Matanza.

- Instalamos sistemas de bio-digestores en 2 Sucursales de la provincia de San Luis.
- Colocamos cestos diferenciadores de residuos en 150 sucursales. Completando el 100% de la red y edificios corporativos.
- Iniciamos un recambio de vasos de plástico por poli papel en áreas centrales y sucursales.
- Comenzamos a entregar kits sustentables de utensilios para evitar el consumo de plástico de un solo uso a colaboradores de edificios centrales y sucursales.

Finanzas sostenibles

Desarrollamos productos y servicios financieros que promuevan el financiamiento de empresas y proyectos que generen un impacto ambiental y social positivo.

En 2021:

- Se categorizaron todos los clientes de Banca Corporativa según la Política de Riesgos Ambientales y Sociales.
- Se realizaron 367 informes de evaluación socioambiental de acuerdo con la Política de Riesgos Ambientales y Sociales.

Campaña de concientización

Creamos toma de conciencia e impulsamos un aprendizaje adecuado en materia ambiental con el propósito de promover una cultura de sostenibilidad entre empleados, proveedores y clientes de Grupo Supervielle.

En 2021:

- Publicamos 61 comunicados en la red de comunicación interna Workplace, un 46% de ellos estaban relacionados al medioambiente y el cuidado de los recursos naturales. Sumado a ello, efectuamos un evento de capacitación virtual con especialistas en consumo sustentable.

- Realizamos un evento virtual destinado a todos los colaboradores, dentro de nuestro ciclo “Hola CEO”, sobre Finanzas sostenibles con el especialista Matías Kelly. Logramos llegar a 1.700 espectadores los cuales efectuaron 222 comentarios.
- Dentro de las iniciativas de concientización y compensación de huella de carbono 2020 realizamos una acción con 40 voluntarios junto a la Asociación Amigos de la Patagonia para remover especies exóticas y plantar 100 árboles nativos en la Reserva Natural del Pilar.

Social

Trabajamos para ser agente de cambio creador de valor social sostenible, para generar un impacto positivo en nuestros clientes, empleados y comunidades.

Clientes

Ampliamos el uso de productos y servicios financieros (inclusión financiera) por parte de quienes ya tienen una cuenta en Grupo Supervielle, facilitando la adopción de las nuevas herramientas digitales y promoviendo la educación financiera.

A diciembre 2021:

- Nuestros clientes realizaron un 96% de las transacciones monetarias por canales digitales, de las cuales 64% se efectuaron por cajeros automáticos, terminales autoservicios y cajas rápidas, 25% a través de homebanking y 7% a través de equipos móviles. Mas aún, el 88% de los plazos fijos se colocó a través de canales digitales, mientras que el 26% en la venta de préstamos personales es originado desde canales digitales.
- Produjimos 35 tutoriales educativos para clientes que se publicaron en el sitio público y esa sección recibió 3.400 visitas.

Empleados

Creamos oportunidades para que nuestros colaboradores puedan brindar todo su potencial y crecer. Promovemos una cultura de trabajo diversa e inclusiva que valora a cada persona y su contribución.

Durante el 2021 se llevaron a cabo más de 88.000 horas de formación, siendo el 55% horas asincrónicas y 45% horas sincrónicas; ambas por contexto en modalidad virtual. En promedio cada colaborador participó de 25 horas de formación.

Diversidad

Nos encontramos desarrollando la estrategia de diversidad, avanzando con las etapas de diagnóstico, conformación del foro DEI (Diversidad, Equidad e Inclusión) y plan de acción.

Comunidad

Promovemos la inversión social con impacto en proyectos y programas relacionados con la educación, la niñez, las personas mayores y el fortalecimiento institucional y en acciones que impulsan la cultura y las artes.

Personas mayores

En alianza con la Escuela Argentina de Negocios, Universidad de Morón, Universidad de Mendoza y Asociación Civil Surcos.

- A través de nuestro programa **Hacelo Vos Tecnología sin Edad**, capacitamos a 687 clientes mayores de 55 años en Banca Electrónica e inclusión digital en cursos online junto a la Escuela Argentina de Negocios, Universidad de Morón y la Universidad de Mendoza. Se lograron un 26,2% de nuevos usuarios en la APP Jubilados. Se registro un 34.6% de aumento en el uso de la tarjeta de débito para compras por parte de los participantes de los cursos. Un aumento del 26,6% en extracciones por caja rápida biométrica. Observamos un incremento del 16,2% en los saldos vistas luego de participar en los cursos. En relación al uso de Online Banking que corresponde a los cursos de nivel más avanzado se realizaron sólo algunas ediciones, tenemos un incremento del 2,2% en Online Banking

y 5% App Supervielle de nuevos usuarios, en este caso un 45% de los participantes ya tenía usuario de OBI antes de iniciar el curso. Se observó un aumento del 49,8% en operaciones de transferencias y operaciones en OBI. El promedio de edad de los participantes es de 70 años.

- Nuestra fanpage en Facebook **Hacelo Vos** creció en un 54% la cantidad de seguidores y en un 74% las interacciones. Se utilizó para difundir consejos de seguridad, cuidado de la salud, como acompañamiento durante el aislamiento obligatorio, con aumento del 807% visualización del contenido.
- Llevamos adelante la 7ta edición del concurso literario **Grandes Autores, Relatos Cortos** del que participaron 887 clientes mayores de 55 años y 60 voluntarios. Los 3 ganadores, 7 finalistas y 43 menciones fueron premiados en una ceremonia que se celebró en forma virtual junto a colaboradores, jurado e invitados especiales.

Niñez

En alianza con Banco de Alimentos, Pilares, Casa Rafael y Vergel.

- Aportamos 556.211 platos de comida a Banco de Alimentos, alcanzando a 413.304 personas. A su vez, del total de platos de comida recaudados, 29.499 fueron resultado de los canjes de puntos de clientes y colaboradores.
- Acompañamos el funcionamiento del programa espacio JugArte de la Fundación Casa Rafael que busca estimular las capacidades cognitivas y la sociabilidad en unos 40 niñas y niños de 4 a 7 años que viven en ambientes de riesgo psicosocial.

- Apoyamos a **Fundación Pilares** en el funcionamiento del Centro CONIN Barracas como parte del Centro COPIF llegando de ese modo a impactar en 103 niños/as que asisten al centro, 113 adultos referentes de cuidado (que por lo general son madres) y 11 madres embarazadas. También participamos en la campaña 1.000 personas por la niñez. En el marco del programa de voluntariado Capitanes realizamos tareas de pintura, un mural y mejoramos la terraza del espacio en el CPI (Centro de Primera Infancia) Pilarcitos, ubicado en Nueva Pompeya donde concurren 75 niños/as provenientes de barrios vulnerables. A

su vez, acompañamos al programa Haciendo LUPA el cual promueve la alfabetización integral con un enfoque lúdico, está dirigido a 200 niños y niñas de los barrios de Barracas, Nueva Pompeya y Bajo Flores. Apoyamos al Programa Economía Social y Solidaria por medio de la ley de mecenazgo. El mismo tiene como objetivo acompañar y fortalecer las habilidades para el mundo del trabajo de 40 mujeres, madres de los niños y niñas que participan de los programas de primera infancia. Todo esto se complementó

con una campaña de Navidad en la que donamos un millón de pesos y donaciones de mobiliarios, equipamiento y juguetes.

- Acompañamos a la **Fundación Vergel** en las actividades que llevan a cabo en el Hospital de Clínicas y el Hospital de Niños Dr. R. Gutiérrez de la Ciudad de Buenos Aires. Se entregaron 70 kits de materiales artísticos con el libro "Xul Solar para pintar" de editorial Ronda, se realizaron 5 podcasts y 320 clases virtuales a cargo de 3 artistas.

Educación

En alianza con Cimientos, Bisblick, Anpuy, Consejo Empresario Mendocino, Fundación Compromiso, Fundación Conciencia, Potrero Digital y Mayma.

- Becamos a 70 alumnos de nivel secundario de San Luis y Mendoza junto a Fundación Cimientos con el objetivo de lograr la terminalidad escolar. En 2021 egresaron 23 alumnos en Mendoza. Además 19 voluntarios de Grupo Supervielle organizaron encuentros virtuales para trabajar temas como la búsqueda de empleo, currículum vitae y entrevista laboral.
- Por tercer año consecutivo apoyamos con una beca a una alumna de bajos recursos y alto potencial en el Liceo Frances en CABA.
- Becamos a 19 estudiantes universitarios y terciarios con el objetivo de brindar igualdad de oportunidades a jóvenes con alto potencial y bajos recursos económico. Trabajamos en alianza con San Benito, Bisblick y Anpuy. Durante el 2021 se egresaron 2 alumnas de las carreras de Profesorado en Frances y Tecnicatura en Enfermería.
- Apoyamos la apertura del turno tarde del Centro Anpuy como espacio de estudio para 65 jóvenes, donde se

brindaron 144hs de acompañamiento, se realizaron dos encuentros grupales con 120 jóvenes, 110 entrevistas personales con becados y otras actividades. Gracias al programa de canjes de puntos solidarios se recaudaron \$ 106.500 que equivalen a 69 horas docentes, 18 kits de útiles escolares, 2 mochilas completas y 6 becas escolares de 3 meses.

- Becamos a 20 directores de escuelas primarias y secundaria en gestión y liderazgo educativo en alianza con el Consejo Empresario Mendocino. Egresaron en diciembre 28 directores y 2 supervisores. Acompañamos la conformación de tres mesas GAP (Grupo de Apoyo entre Pares) con metodología Vistage, donde participaron 40 directores egresados del programa. Además 7 escuelas de las mesas GAP, participaron de los programas que desarrolló Banco Supervielle junto a Junior Achievement de Mendoza.
- Acompañamos a Mayma en la segunda edición del programa de formación de emprendedores con impacto social y ambiental. Se postularon 62 proyectos, participaron 35 equipos de emprendedores, se realizaron 8 webinars Latam, 2 Eventos: Ideatón y

Tejer Latam, 5 talleres locales de vinculación, 16 proyectos finalizaron y presentaron sus modelos de negocios, fueron acompañados por 9 mentores voluntarios de Grupo Supervielle.

- Becamos a 360 personas para formarse en oficios digitales en las disciplinas de Community Manager y Programación junto a Potrero Digital, Fundación Compromiso y la Municipalidad de la Ciudad de Mendoza. Se inscribieron 900 personas, finalizaron los trayectos 140 personas, 92 mujeres y 48 varones. Fueron más de 714 horas de formación en los distintos trayectos de programación, community manager, diseño y animación, lenguajes complementarios, inglés y habilidades socio emocionales. Se entregaron 12 computadoras para garantizar el acceso correcto a los cursos.
- Becamos a 59 jóvenes de organizaciones sociales e hijos de

colaboradores a través del Programa Construyendo mi futuro que les permite acceder a una primera experiencia laboral rentada en Banco Supervielle.

- Brindamos educación financiera a 591 jóvenes de 15 a 18 años en alianza con Junior Achievement, el Consejo Empresario Mendocino (CEM) y voluntarios de Grupo Supervielle. Los talleres se realizaron por medio de la plataforma virtual, con acompañamiento docente y voluntarios de Grupo Supervielle. Se realizó una edición especial para hijos de colaboradores de Grupo Supervielle.
- Apoyamos a la Asociación Conciencia en su programa Multiplicar Conciencia 2021 en donde participan 38.109 niños, niñas, jóvenes y familias para que formen parte de sus programas educativos y comunitarios durante todo 2021.

Fortalecimiento Institucional

En alianza con CIPPEC, RAP, GDFE, Educar 2050 y Aportes de Gestión.

- Apoyamos a CIPPEC en el diseño de políticas para la reforma de la ley previsional en Argentina. Se realiza un estudio en búsqueda de equilibrios estables en el sistema previsional argentino.
- Acompañamos a la comunidad de políticos RAP con el objetivo de generar, dentro de, y con una fuerte interacción con representantes empresariales y académicos, un proceso de análisis, reflexión y dialogo sobre siete ejes temáticos considerados críticos para el desarrollo del país a largo plazo. Estos ejes son: Educación, Infraestructura Institucional, Desarrollo Sostenible, Inserción Internacional, Federalismo, Inclusión Social y Seguridad Ciudadana.

- Conformamos como socio fundadores del consorcio público- privado Distrito 33, Ciudad de Mendoza junto con 6 empresas, el gobierno municipal y provincial, 4 instituciones académicas. Se realizaron 19 encuentros durante 9 meses de trabajo con el objetivo de impulsar el desarrollo económico de la Ciudad y la provincia a través de las industrias creativas, del conocimiento y el emprendedorismo tecnológico de impacto y generación de puestos de trabajo. Se generó un documento de Política Pública que aporta una mirada complementaria que ordene, difunda, escale y/o brinde otros detalles que permitan potenciar el circuito de formación de talento y empleabilidad sectorial.
- Apoyamos el desarrollo del Premio Aportes 2021 de la Asociación Civil Aportes de Gestión para el tercer

sector. Este premio que busca reconocer a las organizaciones de la sociedad civil en su conjunto como agentes de cambio en las comunidades

donde desarrollan proyectos y/o generan acciones que impactan en problemáticas sociales diversas.

Arte y Cultura

Mecenazgo

Por medio de la Ley de Mecenazgo de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires, aportamos 49.680.000 millones en proyectos de cultura. Apoyamos 6 proyectos de Patrimonio Cultural, 8 proyectos relacionados a la Niñez, 3 proyectos destinados a personas mayores, 5 proyectos de Arte, 3 proyectos de educación y 11 proyectos en diversos ejes culturales, entre ellos literatura, teatro, música y artes audiovisuales. Entre los aportes se destacan el desarrollo de herramientas digitales que faciliten el acceso inclusivo al arte argentino y al

patrimonio cultural del Museo Moderno; la restauración del camarín de la virgen del Convento Santo Domingo, la puesta en valor de La Casa del Teatro, el Museo Xul Solar y el bar notable “La Giralda”. Además, aportamos al proyecto de Potrero Digital que otorga becas de estudio en oficios digitales orientadas a la integración social, la capacitación y la obtención de trabajo para personas mayores de 16 años con escasas oportunidades. Fuimos reconocidos por 2do año consecutivo por nuestra gestión en mecenazgo 2021.

Museo Moderno y Parroquia Nuestra Señora del Socorro

- Mantuvimos nuestro apoyo institucional como aliados al Museo de Arte Moderno de Buenos Aires acompañando el programa expositivo, las actividades educativas, el programa público (cursos y talleres sobre Arte Argentino), los catálogos publicados, los festivales de cine y música y el programa digital #MuseoModernoEnCasa brindando contenido artístico a nuestros clientes a través de visitas guiadas virtuales. Se realizaron 4 encuentros con un

promedio de 70 personas por evento donde se tocaron diferentes temáticas relacionadas a la cultura de nuestro país. Gracias al aporte realizado a través de la ley de Mecenazgo, se inauguro la nueva biblioteca dentro del Museo.

- Continuamos apoyando el funcionamiento de la Cantoría de la Parroquia Nuestra Señora del Socorro con el objetivo de fomentar la música y la cultura en la ciudad de Buenos Aires.

Voluntariado

Acompañamos 24 proyectos de voluntariado a través de nuestro programa Capitanes. Más de 317 voluntarios participaron de las iniciativas sociales y ambientales realizadas. Un 62% de nuestros

voluntarios son mujeres. Nuestros voluntarios acompañaron a jóvenes de Cimientos, Bisblick y Anpuy con charlas de apoyo escolar y educación financiera, también fueron lectores del concurso

Grandes Autores, Relatos Cortos, mentores de los emprendedores del programa

Mayma y de los jóvenes de Construyendo Mi Futuro.

Acciones frente a catástrofes

Incendios en San Luis

- Donamos recursos económicos para la compra de equipamiento básico para el personal de los cuarteles de bomberos de la ciudad de Merlo en la provincia de San Luis.

Gobierno Corporativo

Operamos conforme a los más altos estándares de gobierno corporativo, promoviendo la transparencia, el comportamiento ético, el respeto al principio de legalidad y la sostenibilidad de nuestras actividades y las de nuestra cadena de valor.

Respeto al principio de legalidad

Revisamos periódicamente el grado de cumplimiento respecto de las leyes y regulaciones que nos resultan aplicables e implementamos las acciones necesarias para corregir desvíos.

En 2021:

- El 86% de los colaboradores de Banco Supervielle realizó el curso de Prevención de Lavado de Activos y Financiación del Terrorismo.
- En 2020 fuimos reconocidos por la publicación Institutional Investor con el

segundo lugar Best ESG de América Latina en la categoría Financials/Banks.

- Por tercer año consecutivo formamos parte del Índice de Sustentabilidad de BYMA, como organización líder en materia ambiental, social, de desarrollo sustentable y de gobierno corporativo.
- Conformamos el Panel de Gobierno Corporativo de BYMA, del que participan empresas que voluntariamente adoptan prácticas de Gobierno Corporativo adicionales a las requeridas por la legislación nacional.

Transparencia

Brindamos información en forma clara, precisa y objetiva a fin de permitir que las partes interesadas evalúen con exactitud el

impacto que las decisiones y actividades de Grupo Supervielle producen sobre sus respectivos intereses.

Comportamiento ético

- Promovemos un comportamiento ético basado en nuestra matriz de valores y en una cultura de integridad, tanto en el desarrollo de nuestras actividades como en el proceso de toma de decisiones, en la interacción entre nuestros colaboradores y en la

interacción con nuestros grupos de interés.

- En todo nuestro ejercicio 2021 no hemos registrado incumplimientos de leyes y normativas en los ámbitos social y económico.

Prácticas de compra y contratación de bienes y servicios

Generamos un directorio de proveedores sustentables con el propósito que la cadena de abastecimiento sea más sustentable. Se incorporaron 41 proveedores homologados en los rubros de: catering, insumos de oficina, imprenta, capacitaciones, uniformes para el personal, servicios y productos de limpieza, mobiliario. Realizamos un curso con compradores

internos para concientizar sobre el consumo responsable y la importancia de sumar proveedores +sustentables a la decisión de compra. Acompañamos esta capacitación con un video instructivo que se compartió a todos los colaboradores de Grupo Supervielle.

Directorio

El Directorio es responsable de promover y revisar las políticas y estrategias generales de negocios y de riesgos y controlar que los niveles gerenciales tomen los pasos para identificar, monitorear y mitigar los riesgos asumidos. La función del Directorio es llevar a cabo la administración de los negocios de Grupo Supervielle y aprobar las políticas y estrategias generales de la Sociedad.

El Directorio de Grupo Supervielle está compuesto por tres a nueve miembros titulares. La Asamblea también podrá designar directores suplentes en igual o menor número que los directores titulares.

En la actualidad, el Directorio está formado por ocho miembros titulares y no hay directores suplentes designados.

Presidente	Julio Patricio Supervielle
Vicepresidente 1°	Jorge Oscar Ramírez
Vicepresidente 2°	Emérico Alejandro Stengel
Directores Titulares	Atilio Dell'Oro Maini
	Eduardo Pablo Braun
	Laurence Nicole Mengin de Loyer
	José María Orlando
	Hugo Enrique Santiago Basso

Los Señores Eduardo Pablo Braun y José María Orlando revisten la condición de directores “independientes” de acuerdo a los criterios establecidos por las Normas de la Comisión Nacional de Valores. Laurence Mengin de Loyer es Directora no Independiente de conformidad con las normas de la CNV mientras que es Directora Independiente de conformidad con la Norma 10A-3 del Exchange Act.

En 2021 el Directorio llevó a cabo el proceso de autoevaluación anual en línea con las pautas y criterios elaborados por el Comité de Nominaciones y Remuneraciones y el Comité de Ética, Compliance & Gobierno Corporativo. Como resultado de dicho proceso se elaboró un informe anual que incluyó, entre otros aspectos: estructura del Directorio, cultura, información y recursos, procesos y dinámica y autoevaluación de cada director en su desempeño en el Directorio y en los comités en los que participa. Dicho informe fue remitido al Comité de Nominaciones y Remuneraciones para su consideración.

Comisión Fiscalizadora

La Comisión Fiscalizadora tiene por objeto controlar y fiscalizar la legalidad de la administración.

Los síndicos titulares y suplentes son designados por la Asamblea Ordinaria, por un período de un año, pudiendo ser reelectos. Los síndicos suplentes actúan como titulares en caso de ausencia temporaria o permanente de los síndicos titulares.

A la fecha, la Comisión Fiscalizadora está compuesta de la siguiente manera:

Síndicos Titulares	Enrique José Barreiro
	Carlos Alfredo Ojeda
	María Valeria Del Bono Lonardi
Síndicos Suplentes	Carlos Enrique Lose
	Roberto Aníbal Boggiano
	Jorge Antonio Bermúdez

Gobierno Corporativo

Grupo Supervielle ha adoptado un Código de Gobierno Corporativo que tiene por objetivo formalizar y exteriorizar las mejores prácticas de gobierno corporativo, basadas en estrictos estándares de información plena, eficiencia, control, ética, protección del público inversor, trato igualitario entre inversores y transparencia empresarial, a fin de crear y conservar valor para la entidad, sus accionistas, clientes, colaboradores y público en general.

El Código de Gobierno Societario adhiere a los lineamientos contenidos en las Normas de la Comisión Nacional de Valores (Normas de la CNV).

Grupo Supervielle también ha adoptado un Código de Ética que establece los lineamientos principales de las conductas

profesionales, morales y de desempeño laboral de sus colaboradores dentro de la compañía y en la relación con los proveedores y otros grupos de interés.

Derechos de los accionistas minoritarios

Grupo Supervielle destaca la importancia de una activa participación de los accionistas minoritarios en sus Asambleas de Accionistas y su compromiso es asegurar para ellos el cumplimiento de sus derechos. Por lo tanto, no existen limitaciones de ninguna índole que restrinjan su participación en las Asambleas de Accionistas. El Directorio podrá formular recomendaciones de voto y deberá poner en conocimiento de los accionistas toda propuesta de moción para consideración de la Asamblea de Accionistas.

C.1. Comités del Directorio

C.1.1. Comité de Auditoría

El Comité de Auditoría es un órgano sin funciones ejecutivas, que se rige por las normas contenidas en el estatuto, en su Reglamento Interno y en la legislación

aplicable, específicamente la Ley de Mercado de Capitales, las Normas de la Comisión Nacional de Valores, las normas de la U.S. Securities and Exchange

Commission, los estándares de gobierno de la New York Stock Exchange, las resoluciones de la Superintendencia de Seguros, los estándares de Bolsas y Mercados Argentinos S.A., las Normas Mínimas sobre Controles Internos dictadas por el Banco Central de la República Argentina y las resoluciones de la Unidad de Información Financiera, entre otros organismos de control.

Tiene el cometido de asistir al Directorio en la supervisión de los estados contables, así

como en el control del cumplimiento de las políticas, procesos, procedimientos y normas establecidas de Grupo Supervielle S.A. y sus sociedades controladas y participadas.

Está integrado por tres directores, dos de los cuales revisten la condición de independientes de conformidad con los criterios de la Comisión Nacional de Valores.

C.1.2. Comité de Prevención de Lavado de Activos y Financiamiento del Terrorismo (PLD y FT)

Grupo Supervielle cuenta con un Comité de Prevención de Lavado de Dinero y Financiación del Terrorismo que tiene la función de verificar el cumplimiento de la normativa vigente en materia de Prevención de Lavado de Dinero y Financiación del Terrorismo que le resulte aplicable en forma directa y a nivel de todas sus empresas vinculadas a fin de asegurar que el Grupo y sus compañías controladas y

vinculadas se encuentren en un adecuado nivel de cumplimiento conforme a las mejores prácticas en la materia.

Está integrado por dos directores (uno de ellos es el Oficial de Cumplimiento Corporativo ante la UIF y Presidente del Comité y el otro es el Oficial de Cumplimiento Suplente) y el Gerente de Prevención de Lavado de Dinero.

C.1.3. Comité de Riesgos Integrales

El Comité de Riesgos Integrales tiene, entre otras, las funciones de dar tratamiento institucional a las estrategias y políticas para la gestión de los riesgos de crédito, mercado, tasa de interés, liquidez, operacional y todo riesgo que pueda afectar a Grupo Supervielle y a sus empresas subsidiarias; y elevar para la aprobación del Directorio los documentos de estrategia y políticas referidas a gestión de riesgos. Además, debe definir los niveles de apetito y tolerancia al riesgo de Grupo Supervielle a nivel consolidado y aprobar y monitorear la

estructura de umbrales y límites para la gestión de los riesgos. También debe evaluar la adecuación del capital con relación al perfil de riesgos, dando tratamiento al Informe Anual de Autoevaluación del Capital (IAC); y definir la política y marco metodológico para las pruebas de estrés dentro de la gestión integral de riesgos de Grupo Supervielle.

Está integrado por un mínimo de dos directores, el CEO, el CFO y el CRO.

C.1.4. Comité de Ética, Compliance y Gobierno Corporativo

El Comité de Ética, Compliance & Gobierno Corporativo es un órgano de Grupo Supervielle, aplicable por adhesión a sus sociedades controladas, que tiene el cometido de asistir al Directorio en la adopción de las mejores prácticas del buen gobierno corporativo que apunten a maximizar la capacidad de crecimiento de Grupo Supervielle y de sus compañías vinculadas y prevengan de la destrucción de

valor. También asiste al Directorio en la supervisión de su programa de ética & compliance en todos sus aspectos.

Está integrado por un mínimo de dos directores, la Gerente de Compliance, el Gerente Corporativo de Asuntos Legales, el CRO, el Gerente Corporativo de Auditoría y el Gerente de Asuntos Societarios.

C.1.5. Comité de Remuneraciones y Nominaciones

El Comité de Remuneraciones y Nominaciones es un órgano a nivel Grupo Supervielle, aplicable por adhesión a sus sociedades controladas, que tiene el cometido de asistir al Directorio en materia de: nominación de Directores y miembros de la Alta Gerencia y planes de sucesión; política de remuneraciones para el Directorio, miembros de la Alta Gerencia y personal en general; y políticas de recursos humanos, capacitación y evaluación de

desempeño del personal (incluyendo los esquemas de incentivos y de remuneración variable).

Está integrado por un mínimo de tres directores no ejecutivos. El presidente del Comité deberá ser un director que revista la condición de independiente de conformidad con los criterios de la Comisión Nacional de Valores.

C.1.6. Comité de Divulgación de la Información

El Comité de Divulgación de la Información es un órgano de Grupo Supervielle, aplicable por adhesión a sus sociedades controladas, que tiene por objeto asegurar el control de oportunidad, calidad y transparencia de la información relevante de Grupo Supervielle S.A. y sus compañías vinculadas, que deba ser divulgada a los tenedores de los títulos valores de la Sociedad y a los mercados donde coticen dichos títulos valores.

Está constituido por al menos tres directores de Grupo Supervielle (entre ellos, el Presidente del Comité de Auditoría), el CEO, el CFO, la Gerente de Relaciones con los Inversores, el Gerente Corporativo de Asuntos Legales, el Gerente Corporativo de Auditoría Interna y el Contador de la Sociedad.

C.1.7. Comité de Inversiones Fintech

El Comité de Inversiones Fintech es el ámbito de análisis y decisión sobre la participación de la sociedad en

emprendimientos *fintech*, productos y proyectos relacionados, incluyendo la ejecución de los presupuestos e inversiones

para cada emprendimiento y el seguimiento de la evolución de los mismos.

El Comité de Inversiones Fintech está constituido por, al menos, un director y otros funcionarios de la Sociedad o de sus subsidiarias.

C.1.8. Comité de Ciberseguridad

El Comité de Ciberseguridad tiene por principales objetivos evaluar e implementar las políticas que, en materia de seguridad de la información y en particular en materia de ciberseguridad, le sean propuestas, incluyendo dentro de ellas las definiciones de apetito de riesgo y el mapa de riesgos de seguridad de la información. Además, deberá velar por el cumplimiento de dichas

políticas, incluyendo el plan de contingencia frente a eventos de ciberseguridad.

Está integrado por dos directores, el CEO de Grupo Supervielle, el CEO de Banco Supervielle, el Gerente Corporativo de Tecnología y los CIOs de las empresas de Grupo Supervielle, el CRO y los CISOs de las empresas de Grupo Supervielle.

C.1.9. Comité de Análisis de Operaciones con Vinculadas

El Comité de Análisis de Operaciones con Vinculadas es un órgano de Grupo Supervielle con facultades consultivas y de supervisión, que evalúa las operaciones entre partes relacionadas establecidas en la Política de Aprobación de Operaciones con Partes Relacionadas, Contrapartes Conectadas y Personas Vinculadas y vela porque las mismas sean otorgadas en las condiciones exigidas por la regulación aplicable y en forma transparente.

Está integrado por al menos un director (que deberá ser el Presidente del Comité de Ética, Compliance y Gobierno Corporativo), el CEO, el Gerente General de la sociedad controlada de Grupo Supervielle involucrada en la operación, el Gerente Corporativo de Asuntos Legales, el Gerente de Compliance, el CRO y el Gerente Corporativo de Finanzas.

C.2. Política de Remuneraciones de Directorio y Alta Gerencia

Los miembros del Directorio y de la Comisión Fiscalizadora perciben las remuneraciones originadas en su gestión de conformidad con los principios fijados en la Ley General de Sociedades y las Normas de la Comisión Nacional de Valores.

El total de la remuneración de los Directores fijado o aprobado por la Asamblea Ordinaria que anualmente se celebra para tratar los puntos del art. 234 de la Ley de sociedades comerciales no puede superar en ningún

caso los límites fijados por la CNV y la Ley General de Sociedades en su art. 261.

Cuando el ejercicio de funciones técnico-administrativas por parte de algunos Directores imponga la necesidad de exceder los porcentajes fijados en las normas de la CNV, sólo pueden hacerse efectivas si son expresamente acordadas por la Asamblea Ordinaria, a cuyo efecto debe incluirse el asunto como uno de los puntos del Orden del Día.

El total de honorarios a Directores de Grupo Supervielle, pagados o provisionados por Grupo Supervielle S.A. o cualquiera de sus subsidiarias, ascendió durante el ejercicio 2021 a la suma de \$ 384.989.802,55.

El Comité de Remuneraciones y Nominaciones tiene a su cargo la aprobación de los sistemas de incentivos en todas sus formas y determina además, las políticas de remuneración fija y los sistemas de evaluación de desempeño para la Alta Gerencia y resto del personal, excluido el Directorio. Las características más importantes del diseño del sistema son las siguientes:

Información relativa al diseño y estructura de los procesos de remuneración.

La filosofía subyacente en la estructura de remuneraciones de Grupo Supervielle y sus subsidiarias busca contemplar un adecuado equilibrio entre la obtención de resultados y la gestión de riesgos en general. El diseño de los procesos de remuneración apunta a remunerar y reconocer la contribución de los empleados en el alcance de las metas individuales, de la unidad y de la compañía en un contexto de meritocracia, pago por desempeño y sana competencia, en un marco de control de riesgos robusto.

Descripción de las medidas en las cuales los riesgos actuales y futuros son tomados en cuenta en los procesos de remuneración.

Los ejecutivos de Grupo Supervielle y sus subsidiarias son remunerados en su porción variable teniendo en cuenta el cumplimiento de los objetivos individuales, los de su unidad de negocio y los objetivos de la organización, así como también objetivos específicos que apuntan a mantener los diferentes riesgos dentro de los umbrales deseados.

Entre los riesgos contemplados en los planes de incentivos se encuentran los descritos a continuación:

1) Riesgo de Crédito

Los Gerentes Corporativos de las áreas de Créditos y Comerciales (Banca Personas y Negocios y Banca Corporativa) contemplan entre sus objetivos aquellos destinados a mantener bajo los parámetros deseables el riesgo de crédito. Los mismos están comprendidos en conceptos tales como: (i) mora; (ii) porcentaje de cartera irregular (fijada por el Directorio) sobre cartera total y (iii) provisiones de incobrabilidad, entre otros.

2) Riesgo Estratégico

El Gerente General y el Gerente Corporativo del área de Administración y Control de Gestión contemplan entre sus objetivos aquellos dirigidos a alertar sobre el desvío de las variables principales de desempeño de las finanzas de la entidad frente al plan anual así como aquellos dirigidos a ajustar dichos desvíos.

3) Riesgo de Mercado, Liquidez, Tasa y Titulización

El Gerente Corporativo de Finanzas del Banco tiene entre sus objetivos cumplir con presupuestos de rentabilidad a través de la efectivización de diversos tipos de operaciones. Las mismas se ejecutan en un marco definido por límites que aseguran que los riesgos expuestos en este apartado sean asumidos dentro los rangos deseables por la entidad y los permitidos por el ente regulador.

El margen de rentabilidad está determinado por las políticas vigentes en el área financiera las cuales son monitoreadas por el Comité de Activos y Pasivos (ALCO).

Descripción de las formas en las cuales Grupo Supervielle y sus subsidiarias tratan de vincular el desempeño durante el período de medición con niveles de remuneración.

Cada Gerencia Corporativa tiene un esquema de remuneración variable que vincula el pago con el cumplimiento de objetivos individuales y de la Compañía. Los objetivos individuales definen una calificación de desempeño que impacta en

el cálculo de la remuneración. El resultado de la Compañía y/o de la unidad de negocio es un indicador que ajusta en más o en menos el monto del incentivo variable.

Los esquemas de remuneración variables de los tomadores de riesgo contemplan dentro de los objetivos y resultados esperados grados de cumplimiento del nivel de riesgo que son monitoreados para determinar si se cumplió con el apetito de riesgo fijado.

Descripción de las formas en que la Entidad trata de ajustar la remuneración para tener en cuenta el desempeño a largo plazo (incluyendo política de la Entidad sobre diferimiento)

Grupo Supervielle estableció oportunamente para ciertos altos ejecutivos, un incentivo de pago de largo plazo, sujeto al cumplimiento de objetivos preestablecidos y que se materializa mediante la constitución de una póliza de seguro de retiro. Este programa no obstante, no ha sido aplicado desde 2019.

Descripción de las diferentes formas de remuneración variable que Grupo Supervielle y sus subsidiarias utilizan y la justificación del uso de las mismas.

Solo utiliza el pago en dinero entendiendo que es el vehículo más directo y conveniente para remunerar a los empleados.

Gerencias que reportan al Directorio

Gerencia SOX / Control Interno

Dada su condición de emisor extranjero ante la Securities and Exchange Commission, Grupo Supervielle generó la Gerencia SOX reportando directamente al CFO de Grupo Supervielle para asegurar la alineación a los criterios establecidos en el “Marco de Control Interno” emitido por el Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission (“COSO Report”) y cumplir con las exigencias de las secciones 302, 404 y 906 de la Ley Sarbanes Oxley (SOx). Entre sus principales tareas durante el año 2020, se destacan:

- a) Definición del alcance anual del proceso de certificación SOX, como así también la generación de las matrices de controles que soportan dichos procesos.
- b) Inclusión dentro del proceso de certificación anual los procesos de contabilidad y financial reporting de las empresas adquiridas por Grupo Supervielle durante el año en curso.

- c) Monitoreo del cumplimiento de la ejecución de los controles definidos como claves de cada proceso.
- d) Asesoramiento en la continua incorporación de mejores prácticas en control interno para los principales procesos de las empresas del Grupo Supervielle
- e) Capacitación continua al personal de las empresas del Grupo Supervielle sobre las funciones y responsabilidades de cada línea de defensa.
- f) Ante un desvío detectado por la auditoría interna o externa, ser el impulsor de la remediación correspondiente.

Asimismo, se incluyó en el Comité de Riesgos Operacionales y en el Comité de Auditoría Interna la participación como invitado permanente del Gerente responsable de la certificación SOX de Grupo Supervielle.

Gerencia de Compliance

La Función de Compliance es una función independiente que tiene como misión “propiciar cultura de integridad, promover la aplicación de las mejores prácticas establecidas para la industria financiera y velar por el cumplimiento de la normativa aplicable con el fin de evitar sanciones regulatorias a la sociedad y a su directivos, pérdidas materiales y riesgo en la reputación del Grupo Supervielle”.

En Grupo Supervielle promovemos la construcción de una cultura ética que exige integridad y transparencia en la actuación de cada uno de nuestros colaboradores.

En el marco de esta cultura, exigimos integridad para hacer lo correcto,

transparencia en la información brindada a los clientes, tenemos tolerancia cero en prácticas corruptas, exigimos la correcta actuación en los mercados en los que Grupo está presente, condenamos la venta engañosa o forzada y no toleramos la discriminación y la corrupción en ninguna de sus formas.

En Grupo Supervielle trabajamos en la implementación de políticas que velan por la sustentabilidad del negocio, generando un impacto positivo en temas de ética, compliance, gobierno, responsabilidad social y protección del medioambiente.

Durante 2021 desde la Gerencia de Compliance, independiente del negocio y

con reporte directo al Comité de Ética, Compliance y Gobierno Corporativo de Directorio, continuamos trabajando para profundizar esta cultura de integridad con foco en los siguientes pilares:

Cumplimiento Normativo

Realizamos el seguimiento de 303 normas emitidas por BCRA, CNV, AFIP poniendo foco en las que debían ser implementadas por el negocio.

Realizamos la revisión de las páginas web de las compañías de Grupo Supervielle y el Home Banking de Banco Supervielle con el fin de verificar el cumplimiento de las obligaciones establecidas por los distintos reguladores.

Aprobamos distintas Políticas para las compañías de Grupo Supervielle relacionadas a gastos e inversiones, dividendos, confidencialidad y uso de Información Privilegiada.

Redactamos e implementamos el Modelo Operativo de la Función de Compliance que establece el marco normativo, la dependencia y estructura dentro del modelo de gobierno y las obligaciones de las entidades de Grupo Supervielle S.A. relativas a la Función de Compliance.

Ese modelo describe las funciones de la Gerencia de Compliance como área responsable de la implementación y supervisión de dicha función y establece pautas de conducta y obligaciones a todas las sociedades controladas por Grupo Supervielle S.A y sus colaboradores.

Programa de Integridad para la Prevención de la Corrupción

Realizamos la inclusión en el sistema de compras de la Adhesión y Manifestación de Integridad para proveedores.

Realizamos 45 revisiones anticorrupción en distintas operaciones llevada a cabo por Banco Supervielle.

Creamos el registro de relaciones con el sector público.

Redactamos la "Guía para la actuación con la administración pública y prevención de la corrupción".

Línea Ética & Valores

En la Gerencia de Compliance dimos tratamiento a 51 denuncias recibidas a través de la Línea Ética.

Todas las denuncias fueron investigadas y gestionadas con distintos sectores estableciéndose planes de acción que van desde refuerzo de valores y coaching a las personas denunciadas hasta su desvinculación en caso de corresponder.

Gobierno de Productos

Con el fin de lanzar productos y servicios a clientes con los mejores estándares de calidad y adecuados a nuestros segmentos de clientes desde el Comité de Aprobación de Productos, Servicios y Canales aprobamos el lanzamiento de 10 Productos/servicios/canales.

Capacitaciones

Durante 2021 continuamos capacitando a través de publicaciones en Workplace de distintas piezas que abordaron diferentes temáticas del Código de Ética y distintas publicaciones de concientización sobre temas específicos.

Realizamos 54 publicaciones de piezas en Workplace de las distintas compañías de Grupo Supervielle que abordaron los principales lineamientos del Código de Ética, la difusión de la Línea Ética e informes normativos.

Asimismo, publicamos el Modelo Operativo de la Función de Compliance, un tutorial para la aprobación de nuevos productos, servicios y canales y una Guía Práctica para la relación con el Sector Público y la Prevención de la Corrupción.

Los aspectos del Código de Ética abordados fueron Política de Regalos, Uso de Redes Sociales, Trato Digno, Diversidad y Respeto, Anticorrupción

Adicionalmente, realizamos capacitaciones presenciales a 45 Gerentes de la División

AMBA, AMBA SUR y MDQ sobre “Compliance & Buenas Prácticas”.

Logramos que el 92 % de nuestros colaboradores realicen el E- Learning Código de Ética de Grupo Supervielle.

Desde la Gerencia de Compliance continuamos trabajando en línea con las

mejores prácticas de mercado para garantizar la transparencia y correcta actuación por parte de los colaboradores y de la propia entidad.

D. GOBIERNO DE RIESGOS

En Grupo Supervielle promovemos una organización sólida y eficiente en la gestión de riesgos, marco adecuado para optimizar el uso del capital e identificar buenas oportunidades en los negocios, mercados y zonas geográficas en las que opera, procurando con ello la mejor relación riesgo-beneficio para sus accionistas. La gestión integral de riesgos compete a toda la organización y provee el marco dentro del cual se desarrolla nuestra visión de ser una entidad innovadora y centrada en el cliente, reconocida por su forma de operar ágil, sencilla y cordial, promoviendo una cultura robusta en materia de riesgos.

El Banco Central de la República Argentina emitió lineamientos de relevancia vinculados a las buenas prácticas de gobierno societario y gestión de riesgos para las entidades financieras, las cuales han sido cumplimentadas en su totalidad por la entidad. El Directorio de Banco Supervielle entiende como una pieza clave

de sus estructuras de gobierno corporativo, los lineamientos y criterios para la administración integral de riesgos del Banco. Los riesgos a los que se expone la entidad son los típicos de la actividad bancaria, tales como el riesgo de crédito, el riesgo de mercado, el riesgo de tasa de interés, el riesgo de liquidez, el riesgo de titulización, los riesgos operacionales y tecnológicos, de reputación y estratégicos; a los que se agregan de manera cada vez más creciente los riesgos vinculados a la ciberseguridad.

Una modificación relevante de 2021 fue que se integró a la anterior Gerencia Corporativa de Créditos dentro de la Gerencia Corporativa de Riesgos Integrales, lo que derivó en una reestructuración de tareas en la nueva estructura a cargo del Chief Risk Officer, ganando en eficiencia, agilidad y calidad del servicio prestado al cliente interno y externo.

Gobierno de riesgos

Conforme a los lineamientos establecidos por el Banco Central de la República Argentina para la gestión integral de riesgos y el gobierno societario, Banco Supervielle implementó un amplio programa de gestión integral de riesgos, incorporando las novedades en materia normativa local y recomienda el Comité de Supervisión Bancaria de Basilea.

El Directorio de Grupo Supervielle ha definido un modelo de Gobierno Corporativo a los efectos de asegurar una correcta alineación de la gestión de las diferentes unidades de negocio a un

entorno de controles y riesgos de estándares internacionales. De esta manera, a nivel Grupo Supervielle, la estructura organizativa queda definida de la siguiente manera:

- a) El CFO de Grupo Supervielle (Chief Financial Officer) con reporte en forma directa al CEO de Grupo Supervielle, a los efectos de asegurar un adecuado marco de control por oposición a la gestión, así como también ejercer todas las dimensiones de rendición de cuentas a los actuales y nuevos accionistas que se deriva de la condición de empresa pública;
- b) El CRO de Grupo Supervielle (Chief Risk Officer) tiene a su cargo la Gerencia Corporativa de Riesgos con reporte directo al Directorio de Grupo Supervielle y a su vez al Directorio de Banco Supervielle dado que también cumple la función de CRO del Banco. De esta manera se cumple la premisa de un buen gobierno corporativo de separar la gestión de los negocios de la gestión de los riesgos.



* Comités a nivel Grupo Supervielle y sus decisiones derraman a todas las entidades que los componen

La estructura de gobierno de riesgos se completa considerando los Comités de Dirección y Alta Gerencia que actúan principalmente en la materia.

Gestión de Riesgos en Banco Supervielle

Principios Corporativos para la Gestión de Riesgos

La gestión integral del riesgo en Banco Supervielle se sustenta en cinco pilares que constituyen los principios generales, los que se detallan a continuación:

- Pilar I - Independencia de la función de control de riesgos respecto al negocio y a la gestión.
- Pilar II - Control y gestión de riesgos integrada en una estructura corporativa altamente profesional.
- Pilar III - Toma de decisiones en un ámbito colegiado con fuerte involucramiento de la Dirección y la Alta Gerencia.
- Pilar IV - Riesgos encuadrados en el Apetito de Riesgo definido por la Dirección y continuamente monitoreados.
- Pilar V - Gestión de riesgos basada en tres líneas de defensa y una mirada integral a nivel Grupo Supervielle.

Aspectos destacados de la Gestión de Riesgos 2021

Se detallan a continuación los aspectos más destacados de la gestión de riesgos durante 2021, siendo estos divididos entre cada una de las Gerencias y áreas que conforman la Gerencia Corporativa de Riesgos Integrales. A modo de síntesis, se describen a continuación las principales funciones a cargo de éstas:

- Gerencia Ejecutiva de Riesgos Integrales: es responsable de la elaboración e implementación de un marco adecuado para la administración integral de riesgos que permita identificar, evaluar, monitorear y mitigar los riesgos de créditos, operacionales, tecnológicos, reputacionales y socio ambientales. que enfrenta la organización en el manejo de sus negocios.

Tiene a su cargo el desarrollo de modelos para la gestión crediticia y debe mantener los mismos en niveles adecuados de medidas de performance, así como bajo metodologías acordes a las mejores prácticas. Dirige las políticas de crédito en todas las unidades de negocio. Asimismo, dentro de lo relativo al riesgo de crédito, es quién estima las provisiones por riesgo de incobrabilidad acorde a estándares internacionales garantizando la estimación adecuada de futuras pérdidas crediticias en línea a NIIF 9. Dentro de su misión, es importante proveer de información y estrategias para las diferentes áreas de riesgo. Es parte de su misión coordinar y analizar la evolución del portfolio crediticio, proponiendo acciones que permitan anticipar y mitigar el deterioro de la calidad del portfolio crediticio y de la cobranza del Banco.

Forma parte de la misión del puesto mantener el Plan de Continuidad del Negocio, así como la gestión integral de fraudes en lo relativo a tareas preventivas y detectivas.

Adicionalmente, sus tareas abarcan el tener desarrolladas y actualizadas las metodologías, modelización y calibración de los diferentes modelos cuantitativos y generación y calibración de los motores de capital económico vinculados a los riesgos que gestiona.

Incluye asimismo la confección y monitoreo del apetito de riesgo bajo su gestión fijados por Directorio o Comité de Riesgos, así como los planes de acción a seguir en base a los planes de contingencia vinculados a dicho tablero o a las pruebas de estrés individuales a su cargo.

- Gerencia Ejecutiva de Créditos PYMEs, MeGras, Entidades Financieras y Sector Público: es responsable de coordinar y controlar el proceso de evaluación, análisis y toma de decisiones crediticias dirigidas a Empresas pequeñas, medianas y grandes Entidades Financieras y Sector Público a fin de asegurar un portfolio de riesgos que se ajuste a las pautas de política de crédito del Banco.

Adicionalmente provee soporte de análisis crediticio a la Gerencia Corporativa de Finanzas y otras empresas del Grupo Supervielle.

- Gerencia Ejecutiva de Riesgos Especiales: es responsable de programar, coordinar y controlar los equipos y procesos de gestión de la mora de Empresas en todas sus etapas, con el propósito de prevenir, atacar la mora y optimizar el nivel de cobranzas, minimizando el nivel de deudores

morosos y el deterioro del vínculo con los mismos, a cuyos efectos colabora estrechamente con las áreas de negocios de las Bancas Corporativa y de Personas y Negocios.

- **Tribu Recupero Individuos:** es responsable de controlar y seguir la evolución de la mora de individuos en los distintos productos y segmentos para asegurar el desarrollo de estrategias, planes y acciones para la optimización de las cobranzas. Coordinar y controlar las acciones de los estudios externos intervinientes para asegurar la ejecución de las gestiones de cobro.

Evaluar e indagar situación de deudores morosos de determinada significatividad para maximizar el nivel de recupero, minimizando el deterioro del vínculo con los deudores y el nivel de deudores.

Coordinar y controlar la remisión de carpetas a estudios jurídicos para iniciar acciones judiciales para asegurar acciones oportunas a tomar contra los deudores morosos.

- **Gerencia Ejecutiva de Riesgos Financieros:** es la encargada de controlar, identificar, monitorear y medir los riesgos financieros dentro del marco regulatorio establecido por el BCRA, así como llevar adelante todas las tareas inherentes al proceso de Pruebas de Estrés Integrales (regulatorias y de gestión) y del Informe de Autoevaluación del Capital (IAC), de manera de evaluar la suficiencia del capital frente al perfil de riesgos. Los riesgos financieros comprenden los riesgos de mercado, tasa de interés, liquidez, titulización y los riesgos de concentración de fuentes de fondeo y estratégico. Forma parte de la misión del puesto el tener desarrolladas y actualizadas las

metodologías, modelización y calibración de los diferentes modelos cuantitativos y generación y calibración de los motores de capital económico vinculados a estos riesgos. Incluye asimismo la confección y monitoreo del tablero de control de riesgos basado en los indicadores fijados por Directorio o Comité de Riesgos en base al apetito y tolerancia al riesgo, así como los planes de acción a seguir en base a los planes de contingencia vinculados a dicho tablero o a las pruebas de estrés individuales a su cargo.

- **Gerencia Ejecutiva de Seguridad de la Información en Banco Supervielle:** se encarga de la protección de los activos de información y establece mecanismos para la administración y control de la seguridad lógica sobre los distintos entornos tecnológicos del Banco y sus recursos de información.

La gerencia es responsable por la protección de los activos de información y gestiona la implementación y el mantenimiento de la política de seguridad para los mismos, que fuera establecida por la dirección de Grupo Supervielle.

La administración de la gestión de Seguridad de la Información incluye distintos tipos de aspectos como ser: la estrategia, políticas, prácticas, procedimientos y estructura organizativa con los que deben contar las empresas de Grupo Supervielle para la identificación, análisis, evaluación, medición, mitigación y monitoreo de riesgos de ciberseguridad.

- **Gerencia de Seguridad de la Información a nivel de Grupo Supervielle:** es responsable de definir e implementar una estrategia de seguridad de la información homogénea para las empresas del Grupo Supervielle. Lograr una

comunidad de seguridad ágil, eficiente, innovadora, que sea fuente de confianza y consulta permanente. Automatizar procesos/tareas repetitivas, y definir cross-teams (X-Teams) únicos, que puedan proveer servicios de seguridad a todas las compañías del Grupo. Determinar el nivel de madurez en cuanto a

seguridad de la información, en las compañías del Grupo y, en base a este punto de partida, fijar nuevos objetivos de madurez en función del apetito de riesgo del Grupo. Para ello procura estandarizar las prácticas de seguridad de cada compañía de manera de obtener resultados medibles y comparables.

Gerencia Ejecutiva de Riesgos Integrales

Durante 2021 se formó la presente Gerencia conformada por los siguientes equipos:

- Gerencia de Riesgos No Financieros
- Gerencia de Inteligencia de Riesgos
- Soluciones Analíticas de Modelos de Riesgos
- Previsiones
- Políticas Crediticias

Riesgo de Crédito (Banco Supervielle balance individual)

Riesgo de Crédito es la posibilidad que el Banco sufra pérdidas y/o disminución del valor de sus activos como consecuencia de que sus deudores o contrapartes falten en el cumplimiento oportuno de sus obligaciones o cumplan imperfectamente los términos acordados en los contratos de crédito. Se considera dentro del Riesgo de Crédito a cualquier evento que implique un deterioro en el valor presente de los créditos otorgados, sin que necesariamente exista incumplimiento por parte de la contraparte.

El Banco cuenta con modelos de calificación de clientes con el fin de determinar los límites máximos de riesgo que está dispuesto a asumir, estableciendo las líneas de crédito a las cuales puede acceder, los términos del contrato y las garantías que el mismo debe aportar para cada una de ellas. Para este fin, la Entidad posee como

herramientas en la gestión del Riesgo de Crédito Modelos de Scoring y Modelos de Rating que le permite obtener de una manera objetiva y rigurosa una puntuación para cada cliente, que luego es asociada a una probabilidad de incumplimiento (PD). Los mismos son utilizados para las decisiones de otorgamiento de créditos como así también los límites asociados, y en un futuro para la definición del precio de los mismos. Dichos modelos y su respectivo cut off son una pieza fundamental para las políticas de otorgamiento crediticio.

Banco Supervielle cuenta con informes que son revisados en el Comité de Riesgos y Directorio. En dichos reportes se analiza el riesgo crediticio y la evolución de la entidad en cuanto a la exposición al mismo por diferentes niveles de granularidad (Bancas Comerciales, Segmentos, Equipos, Productos, etc.).

En lo referente al Apetito de Riesgo, el Banco posee un enfoque de indicadores Drill Down donde se destacan: NPL (Non Performing Loan), Ratio de Cobertura de Cartera Irregular y Cost of Risk. Asimismo, la entidad ha desarrollado durante 2020 un esquema de límites de portfolio vinculados a la concentración individual y por grupo económico, concentración de los principales deudores, cadena de valor de proveedores, actividades económicas, facility risk rating y exposición en moneda extranjera.

Adicionalmente a los modelos mencionados previamente, Banco Supervielle cuenta con metodologías de RAROC de Medición y

A lo largo de 2021, Banco Supervielle continuó trabajando en los desarrollos de modelos de scoring y ratings estudiando al momento del desarrollo nuevas metodologías de Machine Learning. Se han re-estimado los modelos de admisión para el segmento Previsional y el de Emprendedores & Pymes (Personas Jurídicas y Personas Físicas) y se ha ajustado el modelo de rating para empresas. Asimismo, se comenzó con el desarrollo de un modelo de rating resumido que busca evaluar el comportamiento de las empresas PYMES mediante algoritmos que reduzcan la intervención de variables cualitativas.

Durante 2021 se continuó con el monitoreo trimestral de la performance de los modelos que permite mantener los mismos dentro de métricas de poder predictivo acorde a las mejores prácticas.

Durante 2021 se revisó el marco de Políticas Crediticias, generando cambios principalmente en lo referente al otorgamiento de Emprendedores y Pymes

Gestión desarrolladas con el fin de monitorear la relación riesgo – rentabilidad de sus negocios.

buscando captar clientes generando eficiencia en el proceso de otorgamiento. Se implementaron políticas de calificación masiva que permite tener la mayor parte de la cartera calificada.

También se han implementado análisis realizados por la Gerencia de Inteligencia de Riesgos que han permitido mejorar diferentes procesos como: cobranzas de personas, modificaciones de políticas, etc.

Se continuó en las metodologías de pérdida esperada bajo NIIF 9, focalizando en las mejoras metodológicas en la estimación de parámetros (PD, EAD y LGD), alineando la definición de los parámetros al proceso crediticio. Se ha rediseñado el modelo forward looking.

Por último, se continuó con el plan de validación vigente vinculado a los diferentes modelos implementados obteniendo para todos los modelos validados por un tercero independiente un resultado positivo.

Riesgos No Financieros

Durante 2021 la Gerencia de Riesgos no Financieros realizó importantes avances en la inclusión de los temas vinculados a riesgos operacionales y tecnológicos en la Transformación Digital que viene encarando Grupo Supervielle, procurando brindar soporte de riesgos desde el diseño mismo de productos y servicios. Comenzando en Banco Supervielle, se creó la figura de risk partner. Su rol consiste en participar del diseño de procesos y productor brindando una mirada integral de los riesgos operacionales y tecnológicos. Asimismo, aporta visibilidad sobre las pérdidas operacionales y pérdidas esperadas del negocio, manteniendo como premisa la oportunidad de la información.

Todo ello procurando brindar una adecuada gestión de los riesgos de manera oportuna y eficiente.

Adicionalmente a los Reportes de Incidentes Operacionales (RIO) se implementaron Reportes de Incidentes Reputacionales (RIR), a través de los cuales tanto las áreas resolutoras como las afectadas pueden levantar incidentes reputacionales, haciendo seguimiento hasta su resolución.

En materia de gestión de fraudes, se analizaron aproximadamente un 96% más de casos que en 2020 en Banco Supervielle. En el caso de IUDÚ, este porcentaje asciende a un 185%. En este contexto, se

logró una mejora del 40% de los tiempos de respuesta a reclamos de clientes. Se realizó la firma de acuerdos de colaboración con otras entidades financieras para accionar de manera ágil ante reclamos de clientes víctimas de estafas. Asimismo, se implementaron acciones de comunicación conjunta con las áreas de seguridad y comunicaciones con el fin de concientizar a los clientes en prevención de fraudes. En IUDÚ estas acciones fueron complementadas con capacitación a empleados en la detección de casos de usurpación de identidad. Se comenzó con la

implementación de un sistema para prevención que incluye modelos de machine learning para estudiar patrones y comportamientos fraudulentos.

Finalmente, en materia de riesgos socioambientales, participamos de las diferentes mesas del protocolo de finanzas sostenibles de Argentina. Adicionalmente continuamos con el proceso de revisión de los casos se cuenta con un indicador de empresas restringidas.

Gerencia Ejecutiva de Créditos PYMEs, MeGras, Entidades Financieras y Sector Público

A partir de la integración de la Gerencia Corporativa de Créditos dentro de la Gerencia Corporativa de Riesgos Integrales; la Gerencia Ejecutiva de Créditos Megras, Entidades Financieras y Sector Público absorbió la supervisión de la Gerencia de Crédito PYMES, la Jefatura de Emprendedores & PYMEs y las Mesas de autorizaciones crediticias de Empresas e Individuos. Esta reingeniería organizativa permitió alcanzar eficiencias operativas significativas sin afectar la calidad de los servicios brindados a los clientes internos y externos. En cuanto a la gestión se destacan como principales hitos: 1) la

activa contribución a mejorar la calidad de cartera mediante el monitoreo permanente de las carteras, 2) el soporte brindado a la Gerencia Ejecutiva de Riesgos Especiales en el análisis y estrategias de recupero en aquellos casos de singular importancia, y 3) el asesoramiento crediticio brindado a la Gerencia Corporativa de Mercado de Capitales en la evaluación de transacciones de mercado de capitales y el posicionamiento como actor líder en el segmento de ON Pymes Avaladas.

Gerencia Ejecutiva de Riesgos Especiales

En el curso de 2021 y en el marco de la unificación de Gerencia Corporativas, la Gerencia de Recupero de Créditos Empresas se incorporó a Gerencia Corporativa de Riesgos y pasó a denominarse Gerencia de Riesgos Especiales (RREE).

La misma continúa integrada por las áreas de (i) Gestión de Mora que abarcan la atención a la Bancas de Negocios y Personas, Corporativa y Finanzas, desde la mora temprana hasta la mora tardía

(temprana y tardía) y (ii) Casos Especiales & Reestructuraciones que administra los activos crediticios de alto riesgo y asesora en materia de reestructuraciones. Asimismo, equipo cuenta con un sector de Administración y Control que interactúa con las áreas de Riesgos, Créditos, Relaciones de Mercado, Sox, y Auditorías, entre otras.

El equipo, en su conjunto trabajó sobre tres objetivos:

- a) la contención de mora de empresas y vigilancia de activos crediticios de alto riesgo,
- b) el recupero de créditos sensibles, y
- c) el seguimiento y gestión de los casos reprogramados bajo normas Com A 6949 y siguientes. del B.C.R.A. que incluyó una labor de capacitación de nuestros equipos a las áreas

comerciales focalizada sobre los principales segmentos de clientes que solicitaron dichas facilidades, y cuya finalización en abril 2021, no trajo aparejado el crecimiento de la mora.

Tribu Recupero Individuos

Durante el 2021, se unificó la Gerencia de Recupero Individuos dentro de la Gerencia Corporativa de Riesgos, conformada por los equipos de gestión de Mora Temprana, Tardía, Auditoría Interna Jurídica y la Célula Emerix.

Se trabajó activamente en las consecuencias derivadas de la crisis del Covid-19, intensificando la gestión sobre los préstamos diferidos, préstamos tasa cero (FOGAR), cartera acreditante, mercado abierto y el recupero de castigo.

Se implementaron campañas especiales para los clientes con dificultades financieras, ofrecieron reestructuraciones y refinanciaciones, siempre ajustándonos a la normativa de BCRA y buscando acompañar a los clientes en momentos tan

complejos para que la experiencia esté siempre en el centro.

El core Emerix, desarrollado por la Célula Ágil que lleva su mismo nombre, fue clave para la administración de la cartera, la gestión, la alta flexibilidad para el armado de campañas especiales, mejoras evolutivas sobre su simulador de refinanciaciones, y otros módulos que permiten una mayor eficiencia en la gestión e identificación de alertas tempranas.

Se hizo foco en posicionar a los equipos de Recupero como jugadores estratégicos dentro de la organización para incorporar a la cobranza como parte importante dentro del ciclo de vida del cliente.

Gerencia Ejecutiva de Riesgos Financieros

Banco Supervielle agrupa dentro de este conjunto a la siguiente tipología de riesgos:

- Riesgo de Liquidez y Concentración de Fuentes de Fondeo
- Riesgo de Tasa de Interés
- Riesgo de Mercado (precio, tipo de cambio, tasas de interés y opciones)
- Riesgo de Titulización (integrando la actividad de securitización y los

riesgos de tasa de interés y de crédito involucrados).

A partir de 2021, la Gerencia Ejecutiva de Riesgos Financieros tomó a su cargo la ejecución de las Pruebas de Estrés Integrales, complementando esta tarea con la organización, diseño y presentación del Informe Anual de Autoevaluación del Capital.

El Comité de Dirección de Riesgos Integrales delega la responsabilidad de implementación de las políticas y estrategias que atañen a estos riesgos en el

Comité de Activos y Pasivos (ALCO). Este último, integrado por miembros de la alta gerencia y por representantes de las unidades de negocio en las que se origina riesgo financiero, brinda el ámbito interdisciplinario apropiado para un tratamiento expeditivo de cambios en las condiciones de mercado que deriven en una alteración de la exposición al riesgo financiero.

Alcanzando todas las tipologías de riesgos aquí detalladas, durante 2021 la Gerencia de Riesgos Financieros formó parte del diseño de herramientas e informes para sustentar las decisiones que permitieron cumplir los objetivos de la Gerencia de Planeamiento Financiero y de la Mesa de Dinero, con activa participación en el Comité ALCO.

Riesgo de Liquidez y Concentración de Fuentes de Fondeo

Banco Supervielle ha desarrollado un sistema de gestión del riesgo de Liquidez y Concentración de Fuentes de Fondeo que cuenta entre sus componentes con un marco general de apetito de riesgo, determinando los niveles y tipos de riesgo que se está dispuesto a asumir para poder llevar a cabo el plan presupuestario sin desviaciones relevantes, incluso en situaciones de tensión.

Entre las métricas fundamentales (core metrics) utilizadas para la gestión del riesgo de liquidez se destacan:

- Ratio de Cobertura de Liquidez o LCR por sus siglas en inglés: mide la relación entre activos líquidos de alta calidad y las salidas de efectivo netas totales durante un período de 30 días. Banco Supervielle calcula diariamente este indicador.
- Ratio de Fondeo Estable o NSFR por sus siglas en inglés: mide la capacidad de Banco Supervielle, a nivel individual y

consolidado, de financiar sus actividades con fuentes suficientemente estables para mitigar el riesgo de futuras situaciones de estrés originadas en su fondeo. Banco Supervielle calcula diariamente este indicador.

Adicionalmente, la gestión se complementa con el monitoreo diario de una serie de métricas de seguimiento en el ámbito del Comité de Activos y Pasivos (ALCO). Estos indicadores procuran desagregar los principales componentes del LCR, ofreciendo una evaluación de la situación de liquidez en la entidad y alertando ante eventuales cambios de tendencia que puedan poner en juego los lineamientos establecidos en la Política de Apetito de Riesgo. Dentro del tablero de indicadores de seguimiento en el ámbito de este Comité se evalúa también la disponibilidad de activos líquidos para responder a una eventual salida de depósitos más volátiles.

Riesgo de Tasa de Interés

Esta tipología de riesgo recoge el impacto potencial que las variaciones de las tasas de interés de mercado provocan en el margen de intereses y en el valor económico del Banco.

Banco Supervielle encara el modelo de gestión del riesgo de tasa de interés incorporando el análisis de gaps de tasas de interés. Este análisis facilita una representación básica de la estructura del balance y permite detectar concentraciones

de riesgo de interés en los distintos plazos. Especial atención concentra el gap acumulado durante los primeros noventa días, al tratarse del holding period utilizado al momento de evaluar la exposición al riesgo de tasa de interés y por su relevancia a la hora de evaluar acciones que puedan modificar el posicionamiento estructural de balance.

La gestión del riesgo de tasa de interés del balance busca mantener la exposición del Banco en niveles acordes con el perfil de apetito al riesgo validado por el Directorio ante variaciones en los tipos de interés del mercado.

Con ese objetivo, la gestión del riesgo de tasa de interés descansa en el monitoreo de dos métricas:

- *Enfoque MVE – VaR*: mide la diferencia entre el valor económico estimado con la curva de interés de mercado y el mismo considerando la curva de tasas de interés que surge de la simulación de distintos escenarios de estrés. Este es el enfoque empleado por la entidad para calcular capital económico por este riesgo.
- *Enfoque NIM – EaR*: mide el cambio en los devengos esperados para un plazo determinado (12 meses) ante un desplazamiento de la curva de interés originado en un ejercicio de simulación de distintos escenarios de estrés.

A partir de la publicación de la Comunicación “A” 6397, el Banco Central de la República Argentina expuso los lineamientos aplicables para el tratamiento del riesgo de tasa de interés en la cartera de inversión. La normativa hace una distinción entre el impacto de fluctuaciones en los niveles de tasa de interés sobre el valor subyacente de los activos, pasivos y partidas fuera de balance de la entidad (valor económico o MVE por sus siglas en inglés) por un lado, y las alteraciones que tales movimientos de tasas puedan tener sobre

los ingresos y egresos sensibles a ellas, afectando al ingreso neto por intereses (NII). Como se mencionó anteriormente, este mismo criterio ya había sido adoptado por Banco Supervielle a nivel individual y consolidado, por lo que la nueva normativa implicó una readaptación del modelo de gestión a la metodología de medición sugerida, manteniendo algunos criterios e incorporando otros.

Normativamente, Banco Supervielle debe utilizar el Marco Estandarizado descrito en el punto 5.4. de la Comunicación “A” 6397 para la medición del impacto sobre el valor económico de las entidades (ΔEVE) de seis escenarios de perturbación planteados. Estos escenarios incluyen movimientos paralelos en las curvas de tasas de mercado hacia arriba o hacia abajo, aplanamiento o empinamiento de la pendiente de dichas curvas, así como aumento o disminución de las tasas de corto plazo. Se considera una curva base de tasas de mercado por cada una de las monedas significativas en el balance contable de cada entidad. Perteneciendo al Grupo “A” de entidades financieras, de conformidad con la clasificación prevista en el punto 4.1. de las normas sobre “Autoridades de entidades financieras”, Banco Supervielle a nivel individual y consolidado debe utilizar un sistema de medición interno (SIM) para la medición basada en los resultados (ΔNIM). Es importante destacar que Banco Supervielle, al no ser calificado momentáneamente por el Banco Central de la República Argentina como de importancia sistémica local (D-SIB), no se encuentra obligado normativamente a contar con un sistema de medición interno (SIM) propio para la medición basada en el valor económico (ΔEVE).

Más allá de las disposiciones normativas, es importante notar que Banco Supervielle ha venido trabajando con sistemas de medición internos (SIM) para la medición del impacto de fluctuaciones de tasas, tanto

sobre el valor económico (ΔEVE) como sobre resultados (ΔNIM). El desarrollo de estos sistemas incluyó el establecimiento de supuestos para la determinación del flujo de vencimiento de distintas líneas del activo

y del pasivo sin vencimiento definido o con opciones implícitas o explícitas de comportamiento.

Riesgo de Mercado

Banco Supervielle define al Riesgo de Mercado como el riesgo que surge de las desviaciones que se producen en el valor de la cartera de negociación, como consecuencia de las fluctuaciones en los mercados durante el período de tiempo requerido para liquidar las posiciones de la cartera.

El perímetro de medición, control y seguimiento de la Gerencia de Riesgos Financieros abarca aquellas operaciones donde se asume riesgo de pérdida en el valor patrimonial de la entidad, a nivel consolidado e individual en cada una de las entidades con las que consolida, como consecuencia de cambios en los factores de mercado. Este riesgo proviene de la variación de los factores de riesgo considerados (tasa de interés, tipo de cambio, precio de activos de renta variable y opciones), así como del riesgo de liquidez de los distintos productos y mercados en los que opera la entidad.

Por las características propias de su perfil de negocios, Banco Supervielle es la entidad con mayor exposición a este riesgo. Por su parte, IUDÚ Compañía Financiera presenta una exposición de mucha menor relevancia y más asociada a la gestión de liquidez en la entidad. Es por ello que los controles de riesgo de mercado presentan un mayor nivel de detalle y énfasis sobre la cartera de negociación de Banco Supervielle.

A efectos de medir el riesgo de las posiciones en forma homogénea y en base a ello establecer una estructura de límites y umbrales a los efectos de gestión y esquemas de control, Banco Supervielle utiliza el modelo VaR (valor a riesgo)

diversificado, el que se define como la máxima pérdida esperada que puede registrar una cartera de activos financieros en situaciones normales de mercado, dentro de un horizonte de tiempo determinado y con un nivel de confianza preestablecido. Los indicadores elaborados en base a ello permiten detectar el nivel a partir del cual se identifica un riesgo potencial de mercado para, de esta forma, tomar las acciones preventivas correspondientes.

El foco de atención en lo que hace a la gestión de riesgo de mercado está puesto sobre la cartera de negociación administrada por la Mesa de Dinero, si bien se realiza también un control más amplio incluyendo posiciones administradas con objetivos de gestión de liquidez. Es por ello que en lo que respecta a la cartera de negociación más amplia, los controles se limitan a la exposición al riesgo asumida, medida a partir de la metodología VaR, en relación con la responsabilidad patrimonial computable (RPC).

Los controles sobre la operatoria de la Mesa de Dinero son más exhaustivos. Las estrategias y políticas aprobadas se reflejan en lo que se conoce internamente como Mapa de Riesgos Unificado, donde se explican detalladamente las operaciones habilitadas que puede realizar la Mesa de Dinero. En el mismo documento se expone todo el marco de controles que traducen el apetito de riesgo con el que la entidad se muestra dispuesta a operar. De esta manera, se establecen limitaciones sobre la posición abierta en determinados instrumentos financieros, VaR límite sobre

la cartera diversificada, monto máximo de pérdida admisible antes de ejecutar la política de stop loss y condiciones que podrían dar lugar a la ejecución de una estrategia de stop gain. Todo el esquema de control se complementa con planes de acción que deben ser implementados una vez producida alguna vulneración en los límites allí establecidos.

Es importante destacar que, dentro del informe diario provisto a la Mesa de Dinero para el monitoreo de la exposición a riesgo asumida, la Gerencia de Riesgos Financieros realiza una contraposición entre la rentabilidad obtenida y el riesgo implícito. Al emplearse una metodología de VaR diversificado resulta importante brindar información relacionada con el aporte que cada activo en cartera hace a la medición de VaR agregada, y fundamentalmente si ese activo genera o no diversificación de riesgo. Es por ello que dentro de las variables incluidas en la reportería diaria se incluye el Component VaR de cada activo, permitiendo así un análisis de sensibilidad sobre el impacto de cada activo en la exposición a riesgo total.

Stress Test

En cumplimiento con las disposiciones sobre “lineamientos para la gestión de riesgos en Entidades financieras” establecidas por el B.C.R.A., Banco Supervielle ha desarrollado un programa de pruebas de estrés que se encuentra enmarcado en la gestión integral de riesgos de la Entidad. Dicho programa ha evolucionado con la incorporación de mejoras sucesivas en las herramientas y metodologías utilizadas para tal fin.

Las pruebas de estrés tienen la función de permitir comprender el perfil de riesgo de la Entidad y su capacidad de resistencia ante perturbaciones de carácter interno y externo.

Con el objetivo de nutrir el análisis del riesgo asumido con métricas alternativas de medición capaces de mitigar las críticas habituales que recaen sobre la metodología VaR, Banco Supervielle reconoce el cambio en las condiciones de mercado sobre la exposición al riesgo utilizando un ajuste sobre las volatilidades empleadas en el cómputo del VaR. De acuerdo a la metodología empleada, los retornos de activos registrados en fechas más recientes tienen una mayor incidencia en el cálculo de volatilidades. Paralelamente, la entidad realiza una medición y seguimiento del riesgo asumido a partir de la aplicación de una metodología de Expected Shortfall, analizándose así el universo de pérdidas inesperadas ubicadas en la cola de distribución más allá del punto crítico indicado por el VaR.

Durante 2021 incorporamos el análisis de impacto de escenarios What If sobre la cartera de negociación.

Dichas pruebas son utilizadas conjuntamente con otras herramientas de gestión de riesgos para tomar decisiones.

Se define a las pruebas de estrés como la evaluación de la situación económico/financiera de la Entidad ante diferentes escenarios severamente adversos pero posibles, a fin de conocer y analizar la capacidad del Banco de soportar tales escenarios y el impacto asociado.

Las pruebas de estrés tienen un rol particularmente importante a fin de:

- Brindar una evaluación prospectiva del riesgo;

- Superar las limitaciones de los modelos y datos históricos;
- Apoyar la comunicación externa e interna;
- Establecer los procedimientos de planeamiento del capital y la liquidez;
- Colaborar en la fijación de niveles de tolerancia al riesgo; y
- Facilitar el desarrollo de planes de contingencia y mitigación de los riesgos en un rango de posibles situaciones de estrés.

Gerencia Ejecutiva de Seguridad de la Información

La Gerencia de Seguridad de la Información es responsable por la protección de los activos de información y gestiona la implementación y el mantenimiento de la política de seguridad para los mismos que fuera establecida por la dirección del Banco.

Los lineamientos para la gestión de la administración de seguridad de la información del Banco Supervielle consideran en forma general lo estipulado en las Comunicaciones del Banco Central de la República Argentina (B.C.R.A.) “A” 4609, “A” 6375 y complementarias, que constituyen el marco conceptual para que la entidad administre aspectos vinculados a la protección de sus activos informáticos y gestión de riesgo Operacional y Tecnológico.

La administración de la gestión de Seguridad de la Información incluye distintos tipos de aspectos como ser: la estrategia, políticas, prácticas, procedimientos y estructura organizativa con los que debe contar Banco Supervielle para la identificación, análisis, evaluación, medición, mitigación y monitoreo de riesgos de ciberseguridad.

Durante 2021 implementamos el servicio de Monitores de Seguridad 7x24, lo cual mejora notablemente la postura y madurez de seguridad de cara a detección y reacción ante ciberataques. En este marco, se integraron distintas plataformas para ser analizadas; se implementaron y adecuaron distintos playbooks para proceder adecuadamente en caso de incidentes; y se

desarrollaron tableros para la gestión y visualización de incidentes, tendencias y demás cuestiones necesarias para el día a día. Siendo uno de los principales focos de ciberataques, se realizó el assessment obligatorio sobre la seguridad de Swift y dio como resultado un nivel de cumplimiento muy positivo, incrementándose en casi 45% el nivel de cumplimiento y seguridad respecto del año anterior.

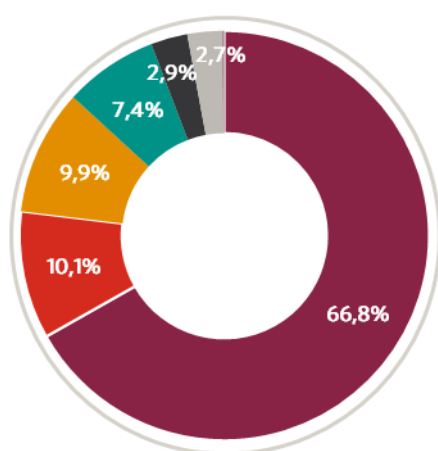
A nivel Grupo Supervielle, se aprobó una Política de Seguridad de la Información única para todas sus subsidiarias. Asimismo, se logró una internalización paulatina en las compañías de Grupo Supervielle de las reglas de seguridad elaboradas por el COE de Seguridad de Banco Supervielle.

Capital Económico

En cumplimiento con los lineamientos para la gestión de riesgos en entidades financieras establecidas por el Banco Central de la República Argentina, Banco Supervielle ha desarrollado un proceso interno, integrado y global para evaluar la suficiencia de su capital económico en función de su perfil de riesgo y elabora, con una periodicidad anual, el Informe de Autoevaluación de Capital (IAC).

El capital económico es aquel necesario para cubrir las pérdidas esperadas e inesperadas que podría enfrentar la entidad y que tienen su origen en todos los riesgos a los cuales se encuentra expuesta. Por lo tanto, a través de la estimación del capital económico se busca determinar el capital o los recursos propios que necesitaría Banco Supervielle para hacer frente a las citadas pérdidas.

Distribución Capital Económico por Tipo de Riesgo



Riesgo de crédito
Riesgo de tasa
Riesgo operacional
Riesgo de concentración
Riesgo de mercado
Riesgo reputacional y estratégico
Riesgo de contraparte

Los riesgos sobre los cuales Banco Supervielle estableció metodologías para el cálculo de capital económico y su ponderación a diciembre de 2021 es la siguiente:



E. ESTRUCTURA ACCIONARIA – ACCIONISTAS – COMPORTAMIENTO DE LA ACCIÓN

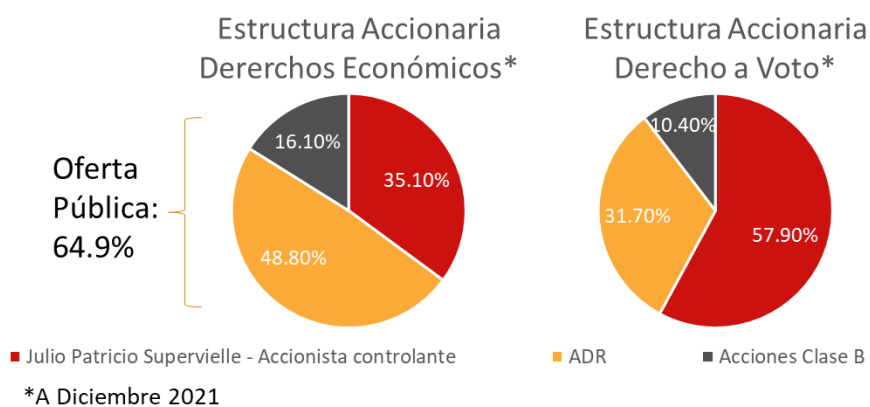
Desde el 19 de mayo de 2016, las acciones de Grupo Supervielle Clase B cotizan en ByMA (antes Merval) y MAE bajo el símbolo "SUPV". Los ADS de Grupo

Supervielle, que representan 5 acciones Clase B cada uno, cotizan en la Bolsa de Valores de Nueva York con el símbolo "SUPV".

	Acciones Clase A	Acciones Clase B	Total
Accionista Controlante	61.738.188	98.684.713	160.422.901
Acciones Clase B		73.397.576	73.397.576
ADRs (expresado en acciones Clase B)		222.901.845	222.901.845
Total	61.738.188	394.984.134	456.722.322

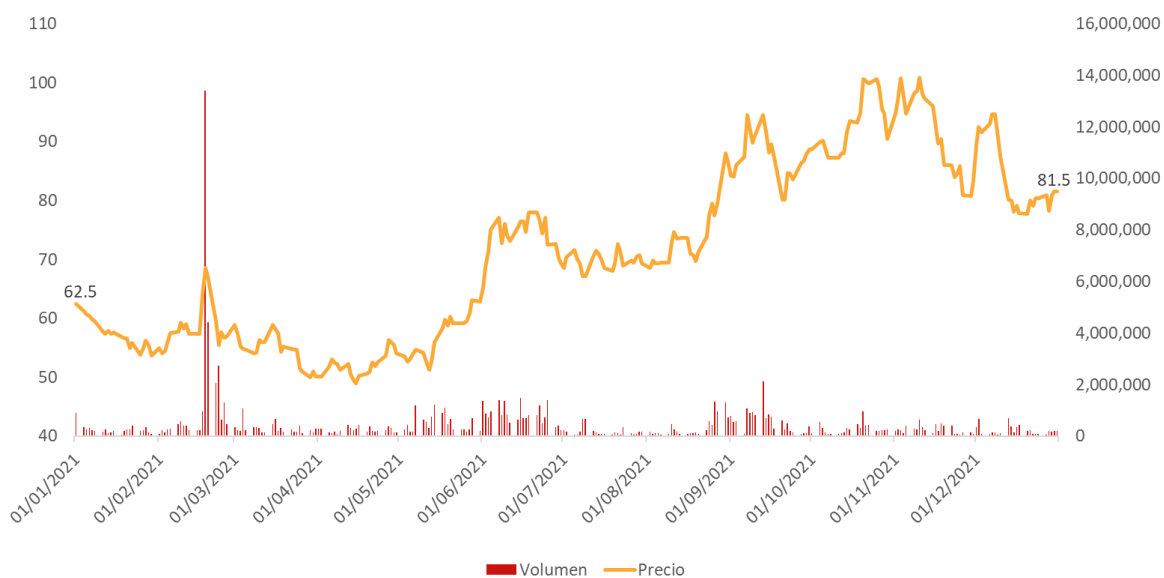
Cada acción ordinaria representa los mismos intereses económicos, con la excepción de que los tenedores de acciones Clase A tienen derecho a cinco votos por

acción en tanto los tenedores de acciones Clase B tienen derecho a un voto por acción.



El siguiente gráfico, muestra la evolución del precio de la acción y volumen operado de Grupo Supervielle en BYMA durante 2021.

Evolución SUPV- BYMA



El siguiente gráfico, muestra la evolución del precio de por ADS y volumen operado de Grupo Supervielle en NYSE durante 2021.

Evolución SUPV- NYSE



F. DIVIDENDOS PAGADOS Y DIVIDENDOS RECIBIDOS

Como regla general, cada año, el Directorio favorecerá el uso eficiente del capital en su

proceso de recomendación de distribución de resultados a la Asamblea General de

Accionistas. Por lo tanto, el Directorio recomendará reinvertir utilidades cuando existan oportunidades de inversión o recomendará distribuir dividendos cuando exista exceso de capital.

Durante el año 2021, de acuerdo a lo resuelto por la Asamblea General Ordinaria y Extraordinaria del 27 de abril de 2021 y luego de la desafectación de la reserva facultativa constituida para la distribución de dividendos aprobada por el Directorio con fecha 29 de abril de 2021, conforme lo previsto en la Resolución General N°777/2018 de la CNV, que establece que “la distribución de utilidades, deberán ser

tratadas en la moneda de fecha de celebración de la asamblea de accionistas mediante la utilización del índice de precios correspondiente al mes anterior a su reunión, se procedió al pago de un dividendo en efectivo por un monto de \$ 385.169.488,60 con puesta a disposición a partir del 14 de mayo de 2021. El monto distribuido fue equivalente a un 84,333405670% sobre el capital social de \$ 456.722.322 y a \$ 0,84333405670 por cada acción en circulación y \$ 4,21667028350 por ADS .

Asimismo, durante el año 2021, la compañía cobró los siguientes dividendos por parte de sus subsidiarias:

Dividendos recibidos de subsidiarias	Fecha	Dividendo (\$)
Supervielle Seguros S.A.	Abril	190,000,000
	Noviembre	190,000,000
Supervielle Asset Management	Abril	296,400,328
IOL invertironline	Septiembre	316,553,660
Sofital	Abril	33,880,770
	Mayo	14,520,116
Total		1,041,354,874

G. ANÁLISIS DE LA EVOLUCIÓN PATRIMONIAL Y RESULTADOS

Información Consolidada

Estado Consolidado de Situación Financiera

(cifras en miles de pesos)

	Al 31 de diciembre de 2021	Al 31 de diciembre de 2020
Activo		
Efectivo y Depósitos en Bancos	32.574.118	55.357.647
Títulos de deuda a valor razonable con cambios en resultados	19.757.685	14.900.812
Instrumentos derivados	221.858	217.271

Operaciones de pase	42.849.578	33.742.602
Otros activos financieros	13.892.799	6.466.853
Préstamos y otras financiaciones	157.900.248	159.960.374
Sector público no financiero	22.738	35.517
Otras entidades financieras	76.832	18.207
Sector privado no financiero y residentes en el exterior	157.800.678	159.906.650
Otros títulos de deuda	79.002.785	62.284.781
Activos financieros entregados en garantía	8.539.934	7.403.589
Activos por impuestos a las ganancias corriente	880.290	-
Inversiones en instrumentos de patrimonio	264.280	175.587
Propiedad, planta y equipo	11.034.912	10.722.347
Propiedad de inversión	8.698.123	9.053.396
Activos intangibles	11.422.105	10.237.674
Activos por impuesto a las ganancias diferido	2.602.840	4.559.619
Otros activos no financieros	2.460.899	2.042.059
Inventarios	136.775	107.114
Total de Activo	392.239.229	377.231.725
Pasivo		
Depósitos	288.458.097	269.644.541
Pasivos a valor razonable con cambios en resultados	2.053.216	3.021.859
Instrumentos derivados	-	3.011
Operaciones de pase	-	-
Otros pasivos financieros	23.780.242	11.365.430
Financiaciones recibidas del BCRA y otras	6.252.548	8.832.217
Obligaciones negociables emitidas	1.059.240	6.379.922
Pasivo por impuestos a las ganancias corriente	-	1.944.531
Obligaciones negociables subordinadas	-	1.721.443
Provisiones	913.671	1.028.051
Pasivo por impuestos a las ganancias diferido	61.736	63.403
Otros pasivos no financieros	16.243.827	18.333.510
Total del Pasivo	338.822.577	322.337.918
Patrimonio Neto	53.416.652	54.893.807
Patrimonio neto atribuible a los propietarios de la controladora	53.373.922	54.849.977
Patrimonio neto atribuible a participaciones no controladoras	42.730	43.830
Total del Pasivo más Patrimonio Neto	392.239.229	377.231.725

Estado Consolidado de Resultados Integrales (cifras en miles de pesos)	Al 31 de diciembre de 2021	Al 31 de diciembre de 2020
Ingresos por intereses	103.420.472	97.583.644
Egresos por intereses	(60.499.508)	(43.130.268)
Resultado neto por intereses	42.920.964	54.453.376
Ingresos por comisiones	16.665.264	17.348.966
Egresos por comisiones	(5.080.481)	(5.355.317)
Resultado por actividad de seguros	2.271.246	2.522.921
Resultado neto por comisiones	13.856.029	14.516.570

Subtotal	56.776.993	68.969.946
Resultado neto por medición de instrumentos financieros a valor razonable con cambios en resultados	8.889.470	5.004.594
Resultado por baja de activos medidos a costo amortizado	254.187	991.715
Diferencia de cotización de oro y moneda extranjera	992.383	1.606.801
Resultados financieros y por tenencia	10.136.040	7.603.110
Otros ingresos operativos	5.520.403	5.865.898
Resultado por exposición a cambios en el poder adquisitivo de la moneda	(8.158.870)	(6.759.527)
Cargo por incobrabilidad	(7.283.448)	(13.215.203)
Ingreso operativo neto	56.991.118	62.464.224
Beneficios al personal	25.591.322	27.422.841
Gastos de administración	15.355.578	15.565.847
Depreciaciones y desvalorizaciones de bienes	4.226.935	3.633.207
Otros gastos operativos	11.846.768	9.920.618
Resultado operativo	(29.485)	5.921.711
Resultado antes de impuesto de las actividades que continúan	(29.485)	5.921.711
Impuesto a las ganancias de las actividades que continúan	831.902	1.109.382
Resultado neto del ejercicio	(861.387)	4.812.329
Resultado neto del ejercicio atribuible a los propietarios de la controladora	(860.404)	4.809.242
Resultado neto del ejercicio atribuible a participaciones no controladoras	(983)	3.087
Otros resultados integrales	(101.057)	1.135.110
Otros resultados integrales atribuible a participaciones no controladoras	(100.940)	1.133.948
Otros resultados integrales atribuible a participaciones no controladoras	(117)	1.162
Resultado integral del ejercicio	(962.444)	5.947.439
Resultado integral del ejercicio atribuible a los propietarios de la controladora	(961.344)	5.943.190
Resultado integral del ejercicio atribuible a participaciones no controladoras	(1.100)	4.249

Información individual

Estado Separado de Resultados Integrales (cifras en miles de pesos)

	2021	2020
al 31 de diciembre de:		
Ingresos por intereses	188	53.743
Egresos por intereses	(24.062)	-
Resultado neto por intereses	(23.874)	53.743
Resultado neto por medición de instrumentos financieros a valor razonable con cambios en resultados	177.565	319.926
Resultado por baja de activos medidos a costo amortizado	(23.633)	-47.960
Diferencia de cotización de oro y moneda extranjera	131.090	141.972
Otros ingresos operativos	393.182	347.576
Resultado por exposición a cambios en el poder adquisitivo de la moneda	(609.905)	-156.857
Ingreso operativo neto	44.425	658.400
Beneficios al personal	36.411	178.253
Gastos de administración	283.825	467.626
Depreciaciones y desvalorizaciones de bienes	93.752	93.786
Otros gastos operativos	29.435	35.703
Resultado operativo	(398.998)	(116.968)

Resultado por subsidiarias, asociadas y negocios conjuntos	(390.594)	4.163.880
Resultado antes de impuesto de las actividades que continúan	(789.592)	4.046.912
Impuesto a las ganancias de las actividades que continúan	70.812	(762.330)
Resultado neto del ejercicio	(860.404)	4.809.242
Otros resultados integrales	(136.323)	1.135.265
Impuesto a las ganancias por otros resultados integrales	7.423	(1.317)
Resultado integral del ejercicio	(989.304)	5.943.190

Estado Consolidado de Flujo de Efectivo

(cifras en miles de pesos)

	Al 31 de diciembre de 2021	Al 31 de diciembre de 2020
Flujo de efectivo de las actividades operativas	8.975.720	33.441.236
Flujo de efectivo de las actividades de inversión	(4.836.400)	(5.512.423)
Flujo de efectivo de las actividades de financiación	(12.563.419)	(21.475.352)
Efecto de las variaciones del tipo de cambio	10.697.803	9.246.019
Total de la variación de los flujos de efectivo	2.273.704	15.699.480

Durante el ejercicio finalizado el 31 de diciembre de 2021, el resultado neto atribuible a los propietarios de la controladora ascendió a una pérdida de Ps.860,4 millones, una disminución de Ps.5.669,6 millones en comparación con el resultado neto de Ps.4.809,2 millones de ganancia en el año 2020, originada en una

disminución de Ps.4.554,5 millones en el resultado de inversiones en entidades relacionadas (Banco Supervielle S.A. registró una pérdida neta de Ps.928,8 millones en comparación con una ganancia de Ps. 2.897,2 millones registrados en 2020).

Resultado por negocio

(cifras expresadas en miles de pesos)

	31/12/2021	31/12/2020
Resultado por participación en Banco Supervielle S.A.	(928.852)	2.897.150
Resultado por participación en IUDU Compañía Financiera S.A.	(81.863)	(47.379)
Resultado por participación en Tarjeta Automática S.A.	(295.113)	(293.532)
Resultado por participación en Supervielle Asset Management S.A.	503.825	443.542
Resultado por participación en Espacio Cordial de Servicios S.A.	(30.106)	(56.736)
Resultado por participación en Supervielle Seguros S.A.	532.591	725.593
Resultado por participación en Sofital S.A.F. e I.I.	19.820	254.050
Resultado por participación en Micro Lending S.A.U.	62.654	13.823
Resultado por participación en InvertirOnline S.A.U. e InvertirOnline.Com Argentina S.A.U.	(48.064)	165.175
Resultado por participación en Bolsillo Digital S.A.U.	(35.949)	(35.719)

Resultado por participación en Futuros del Sur S.A.	1.401	129.271
Resultado por participación en FF Fintech	(64.225)	5.517
Resultado por participación en Supervielle Productores Asesores de Seguros S.A.	(20.007)	(37.817)
Resultado por participación en Easy Cambio S.A.	(4.857)	942
Resultado por participación en IOL Holding S.A.	(1.849)	-
Total	(390.594)	4.163.880

Gastos de Administración

A continuación se presenta el detalle de los gastos de administración de Grupo

Supervielle S.A. al 31 de diciembre de 2021 y 2020:

Rubros (cifras expresadas en miles de pesos)	Total al 31/12/2021	Total al 31/12/2020
Gastos bancarios	528	981
Honorarios profesionales	51.756	74.969
Honorarios a directores y síndicos	189.885	297.363
Impuestos, tasas y contribuciones	7.413	21.302
Seguros	296	805
Gastos y servicios de oficina	7.584	11.449
Otros gastos	26.363	60.757
Totales	283.825	467.626

Beneficios al personal

A continuación, se presenta el detalle de beneficios al personal de Grupo Supervielle S.A. al 31 de diciembre de 2021 y 2020:

Rubros (cifras expresadas en miles de pesos)	Total al 31/12/2021	Total al 31/12/2020
Gastos de personal	36.411	178.253
Totales	36.411	178.253

Resultado neto por medición de instrumentos financieros a valor razonable con cambios en resultados

Rubros	31/12/2021	31/12/2020
(cifras expresadas en miles de pesos)		
Intereses ganados por Depósitos a Plazo Fijo	39.905	72.633
Resultado por Tenencia - Títulos Públicos	-	144.667
Resultado por Tenencia - FCI	137.660	102.626
Totales	177.565	319.926

Los resultados financieros y por tenencia generados por activos se componen principalmente por la revaluación e intereses de los plazos fijos en Instrumentos

Financieros y del resultado de inversiones transitorias de fondos de liquidez pendiente de aplicación.

Otros Ingresos y Egresos

Con fechas 1 de diciembre de 2008 y 16 de enero de 2010, Grupo Supervielle suscribió con Banco Supervielle S.A, un contrato de locación de servicios por el cual se compromete a prestar el servicio de asesoramiento financiero, estratégico y comercial, para la búsqueda y generación de nuevos negocios y expansión de los existentes.

Adicionalmente, Grupo Supervielle ha suscripto contratos similares con las sociedades Tarjeta Automática S.A., Supervielle Asset Management S.A. y Sofital S.A.F. e I.L., con efecto a partir del 1 de enero de 2009, con IUDU Compañía Financiera S.A. con efecto a partir del 1 de agosto de 2011 y con Espacio Cordial de Servicios S.A. con efecto a partir del 26 de diciembre de

2013. Al 31 de diciembre de 2021 y 2020, los ingresos obtenidos por dicho asesoramiento fueron de Pesos miles 292.208,3 y Pesos miles 293.129,9 respectivamente.

Grupo Supervielle suscribió en 2013 acuerdos con Espacio Cordial de Servicios S.A. y IUDU Compañía Financiera S.A para otorgar licencias para el uso de ciertas marcas a título de la Sociedad, con el objeto de promover la comercialización de los productos y servicios prestados por las compañías mencionadas, los cuales fueron modificados el 2 de enero de 2020. Estos acuerdos generaron para la Sociedad un ingreso de Pesos miles 1.755,6 y de Pesos miles 1.893,0 al 31 de diciembre de 2021 y 2020, respectivamente.

Impuesto a las ganancias

La Sociedad registra un cargo por impuesto a las ganancias al 31 de diciembre de 2021 de Pesos miles 70.812, sobre los ingresos gravados, principalmente provenientes de ingresos financieros sobre la cartera de inversiones. Sus ingresos por participación

en otras sociedades no son computables en la determinación del resultado sujeto a impuestos (el mismo se paga a nivel de cada compañía) y los dividendos recibidos se encuentran exentos.

Capital Regulatorio

Se expone a continuación la posición de capitales mínimos consolidada de Banco Supervielle.

Información Consolidada	Millones de \$		Variación	
	31/12/2021	31/12/2020	Importe	%
INTEGRACION DE CAPITAL				
Capital Ordinario de Nivel 1 (a)	43.019	30.444	12.575	41,3%
Conceptos Deducibles del Capital Ordinario de Nivel 1 (b)	(6.964)	(7.206)	242	-3,4%
Patrimonio Neto Complementario (Capital de Nivel 2)	11	1.091	(1.080)	-99,0%
	36.066	24.329	11.737	48,2%
REQUISITO DE CAPITAL				
Exigencia por Riesgo de Crédito	15.028	10.451	4.576	43,8%
Exigencia por Riesgo Operacional	4.806	3.298	1.508	45,7%
Exigencia por Riesgo de Mercado	965	552	414	74,9%
	20.799	14.301	6.498	45,4%
EXCESO DE INTEGRACION DE CAPITAL	15.267	10.028	5.239	52,2%
Patrimonio Neto Básico (a) - (b)	36.055	23.238	12.817	55,2%
ACTIVOS PONDERADOS POR RIESGO	32.425	126.312	(93.888)	-74,3%

El ratio de capital Tier 1 consolidado proforma de Grupo Supervielle, asciende a 12,7% al 31 de diciembre de 2021. Este ratio incluye la suma de \$1.603,2 millones que la

Compañía mantiene como exceso de liquidez que podría ser aplicado al crecimiento de su negocio y de sus subsidiarias.

Propuesta de Absorción de Pérdidas y de Distribución de Utilidades acumuladas

La pérdida del ejercicio 2021 ascendió a \$miles 860.404, que este Directorio propone absorber contra la reserva facultativa.

De resultar aprobado por la Asamblea de Accionistas el proyecto que antecede, el Patrimonio Neto de Grupo Supervielle S.A. quedaría conformado tal como se detalla a continuación:

	31.12.2021
	Miles de \$
Capital Social	456.722
Ajuste de Capital	4.713.494
Prima de Emisión	43.558.993
Reserva Legal	531.832
Reserva Facultativa	2.903.748
Otros Resultados Integrales	1.209.133
Total del Patrimonio Neto	53.373.922

Sin perjuicio de la absorción de pérdidas del ejercicio, el Directorio propone adicionalmente desafectar parcialmente la reserva facultativa para pagar un dividendo de Ps. miles 286.960 que compense la obligación de ingresar el impuesto a los bienes personales sobre acciones y participaciones y la retención sobre dividendos y utilidades asimilables. De esta

forma, se habilitaría un medio de recupero del impuesto mencionado sin perjuicio para la Sociedad.

De resultar aprobada la propuesta que antecede, el patrimonio neto de la sociedad quedaría conformado tal como se detalla a continuación:

	31.12.2021
	Miles de \$
Capital Social	456.722
Ajuste de Capital	4.713.494
Prima de Emisión	43.558.993
Reserva Legal	531.832
Reserva Facultativa	2.616.788
Otros Resultados Integrales	1.209.133
Total del Patrimonio Neto	53.086.962

IV. CUMPLIMIENTO DEL CÓDIGO DE GOBIERNO SOCIETARIO

GRUPO SUPERVIELLE S.A. (la “Compañía”)

CUMPLIMIENTO DEL CÓDIGO DE GOBIERNO SOCIETARIO

AL 31 DE DICIEMBRE DE 2021

A) LA FUNCIÓN DEL DIRECTORIO

1. El Directorio genera una cultura ética de trabajo y establece la visión, misión y valores de la compañía.

El Directorio de Grupo Supervielle aplica esta práctica, estableciendo la visión, misión y valores de la compañía y guardando un comportamiento ético y de buena fe en su conducta, acorde con las exigencias normativas aplicables a quienes desempeñan cometidos de administración en sociedades comerciales.

Tales valores se encuentran documentados en el Código de Ética aprobado por el Directorio, cuyos términos reflejan el conjunto de valores esenciales basados en principios de buen gobierno societario, la práctica y la defensa de la honestidad, la ética y las disposiciones legales con las que se desarrollan los negocios de la Compañía. El Código de Ética se encuentra publicado en el sitio web de la Compañía:

<https://www.gruposupervielle.com/Spansih/nuestro-enfoque/gobierno-corporativo/default.aspx>

Además, la Compañía cuenta con un Comité de Ética, Compliance y Gobierno Corporativo, que vela por estas cuestiones y cuya composición incluye a 2 miembros del Directorio. Las funciones y responsabilidades del Comité de Ética, Compliance y Gobierno Corporativo se encuentran publicadas en el sitio web de la Compañía:

<https://www.gruposupervielle.com/Spansih/nuestro-enfoque/gobierno-corporativo/default.aspx#comites>

2. El Directorio fija la estrategia general de la compañía y aprueba el plan estratégico que desarrolla la gerencia. Al hacerlo, el Directorio tiene en consideración factores ambientales, sociales y de gobierno societario. El Directorio supervisa su implementación mediante la utilización de indicadores clave de desempeño y teniendo en consideración el mejor interés de la compañía y de todos sus accionistas.

El Directorio aplica esta práctica, definiendo los objetivos estratégicos generales de la Sociedad y los comunica a la Alta Gerencia a los efectos de su implementación, que luego indica sus alcances y metas a las distintas áreas de negocios de la Compañía para comprometer y alinear al personal.

Para la aplicación de esta práctica, el Directorio aprueba el presupuesto anual para el que toma en consideración el

escenario macroeconómico, las distintas variables, los desafíos del negocio y los factores ambientales, sociales y de gobierno corporativo y realiza un control de gestión trimestral de su cumplimiento. En particular, la Compañía cuenta con un Comité de Riesgos Integrales que, entre otras funciones, sigue en su monitor de riesgos los indicadores correspondientes al Riesgo Socio Ambiental. El Comité de Riesgos Integrales está integrado por al

menos 2 miembros del Directorio y otros funcionarios de la Alta Gerencia. Además, como se señala más adelante, la Sociedad publica periódicamente un Reporte de Sostenibilidad que se estructura sobre la base de nuestros valores: liderazgo, innovación, simplicidad, eficiencia, compromiso y respeto. Dichos valores confieren una identidad propia a la organización Supervielle y guían el relacionamiento con la comunidad de clientes, proveedores, colaboradores y pares. Grupo Supervielle articula su visión con las expectativas y necesidades de sus grupos de interés. El análisis de materialidad se convierte en un proceso clave para identificar dichas expectativas y poder desarrollar planes de acción, objetivos y estrategias que promuevan el desarrollo sostenible en conjunto. En el Reporte de Sostenibilidad se relevan indicadores, mediciones y datos de seguimiento de los factores económicos (estándares de ética y transparencia; rentabilidad y sustentabilidad económica; compromiso con los clientes; posicionamiento en el mercado de nuestra propuesta de valor; generación de valor económico en el entorno; inclusión financiera de grupos desfavorecidos); sociales (empleo de calidad, educación y entrenamiento de las personas; diversidad e igualdad de oportunidades; equidad de género; lucha contra la discriminación; gestión de las relaciones laborales y sindicales; capacidad para gestionar la salud

y seguridad del personal; buenas relaciones con la comunidad; gestión de la cadena de valor; evaluación en temas de derechos humanos; desarrollo de productos y servicios diseñados para proveer un beneficio social); y ambientales (optimización de recursos; gestión y reducción de efluentes y desperdicios; políticas y procedimientos de evaluación crediticia con criterios ambientales y sociales).

El presupuesto contempla objetivos propios para Grupo Supervielle y detalla los objetivos específicos y métricas para cada una de sus subsidiarias.

Este seguimiento tiene como objetivo comprender el desempeño de los negocios e introducir posibles correcciones con el fin de asegurar el cumplimiento de los objetivos determinados en el presupuesto anual. Incluye la posición de cada cartera, el análisis en detalle de ingresos, gastos y otros rubros para cada una de las empresas de Grupo Supervielle y para Grupo Supervielle en forma consolidada.

Dicho análisis está expresado en una presentación que la Alta Gerencia realiza al Directorio en forma trimestral y contiene las conclusiones del período en forma consolidada para Grupo Supervielle y un monitor con los principales indicadores y la situación general y particular de cada subsidiaria.

3. El Directorio supervisa a la gerencia y asegura que esta desarrolle, implemente y mantenga un sistema adecuado de control interno con líneas de reporte claras.

El Directorio aplica esta práctica. Grupo Supervielle cuenta con normas y procedimientos que buscan asegurar un adecuado nivel de control interno y mitigar todos los riesgos inherentes a su actividad.

El Directorio cuenta con tres barreras de defensa para velar por el ambiente de control interno de la Compañía. La primera línea de defensa son los Ejecutivos del negocio cuya función, además de conducir el negocio, es identificar riesgos e

incumplimientos, así como ejecutar acciones para gestionarlos y tratarlos. La primera línea de defensa reporta al CEO. La segunda línea está compuesta por las gerencias de Riesgos Integrales y de Compliance que fijan los estándares y supervisan los riesgos. Esta segunda línea reporta al Directorio. La tercera línea está compuesta por proveedores de aseguramiento independientes que reportan al Directorio: Auditoría Interna, Auditoría Externa y otros asesores

independientes. Auditoría Interna evalúa: a) la eficiencia de las barreras de defensas de la organización (la primera y la segunda); b) la adecuación y el cumplimiento de los procedimientos y de las políticas; c) los riesgos (bajos, medios, altos) y adicionalmente controla que la organización opere dentro de los parámetros de apetito fijados por el Directorio.

Además, la Sociedad cuenta con un Comité de Auditoría integrado por tres directores, dos de los cuales son independientes. Las funciones y responsabilidades del Comité de Auditoría se encuentran publicados en el sitio web de la Compañía: <https://www.gruposupervielle.com/Spainish/nuestro-enfoque/gobierno-corporativo/default.aspx#comites>

Por su parte, dada su condición de emisor extranjero ante la *Securities and Exchange Commission*, Grupo Supervielle cuenta con una Gerencia SOX que reporta directamente al CFO para asegurar la

alineación a los criterios establecidos en el “Marco de Control Interno” emitido por el *Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission* (“COSO Report”) y cumplir con las exigencias de las secciones 302, 404 y 906 de la Ley Sarbanes Oxley (SOX). Entre sus principales tareas, se destacan: (i) la definición del alcance anual del proceso de certificación SOX, como así también la generación de las matrices de controles que soportan dichos procesos; (ii) la inclusión dentro del proceso de certificación anual de procesos de contabilidad y reporte financiero de las empresas adquiridas por Grupo Supervielle durante el año en curso; (iii) el monitoreo del cumplimiento de la ejecución de los controles definidos como claves de cada proceso; (iv) el asesoramiento en la continua incorporación de mejores prácticas en control interno para los principales procesos; (v) la capacitación continua al personal; y (vi) el impulso a los planes de remediación en casos de desvíos detectados por la auditoría interna o externa.

4. El Directorio diseña las estructuras y prácticas de gobierno societario, designa al responsable de su implementación, monitorea la efectividad de las mismas y sugiere cambios en caso de ser necesarias.

El Directorio aplica esta práctica. El Código de Gobierno Corporativo de Grupo Supervielle establece las pautas de actuación de toda la organización, particularmente de su Directorio y Alta Gerencia en lo que hace al cumplimiento de su objeto social, incluyendo su relación con accionistas, inversores, proveedores y público interesado.

El Código formaliza y exterioriza las pautas de conducta y prácticas de gobierno corporativo de Grupo Supervielle, las cuales se basan en estrictos estándares de información plena, eficiencia, control, ética, protección del público inversor, trato igualitario entre inversores y transparencia empresarial, a fin de crear y conservar valor para la entidad, sus accionistas, clientes, colaboradores y público en general.

El Directorio es responsable de la creación, difusión y actualización del Código de Gobierno Corporativo.

El Código de Gobierno Corporativo se encuentra publicado en el sitio web de la Compañía: <https://www.gruposupervielle.com/Spainish/nuestro-enfoque/gobierno-corporativo/default.aspx#marco-de-referencia>

Por su parte, el esquema de gobierno corporativo de la Sociedad cuenta con un Comité de Ética, Compliance y Gobierno Corporativo que tiene por función asistir al Directorio en la adopción de las mejores prácticas del buen gobierno corporativo,

que apunten a maximizar la capacidad de crecimiento de Grupo Supervielle y de sus compañías controladas y prevengan de la destrucción de valor.

Entre otras funciones, el Comité de Ética, Compliance y Gobierno Corporativo debe:

- (i) elaborar y elevar a la consideración del Directorio para su aprobación el Código de Gobierno Corporativo y los códigos, políticas y procedimientos vinculados a temas de Ética & Compliance que deberán apuntar a una progresiva convergencia hacia estándares internacionales de ética, compliance y gobierno corporativo por parte de Grupo Supervielle y de sus compañías controladas;
- (ii) proponer al Directorio una agenda relacionada a temas de ética y compliance;
- (iii) definir políticas y procedimientos relativos a ética y compliance;
- (iv) impulsar, hacer el seguimiento y supervisar el cumplimiento del Código de Gobierno Corporativo y de los códigos, políticas y procedimientos relativos a Ética & Compliance e informar al Directorio cualquier desvío que pudiera producirse y formular las recomendaciones que estime convenientes;
- (v) elevar al Directorio el Informe Anual de cumplimiento del Código de Gobierno Corporativo;
- (vi) tomar conocimiento de las normas emitidas por la Comisión Nacional de Valores, el Banco Central de la República Argentina, la Superintendencia de Seguros de la Nación, la Inspección General de Justicia y, en general, todo otro organismo de contralor y de la repercusión que la aplicación de tales normas puedan tener en las prácticas de gobierno corporativo de Grupo Supervielle;
- (vii) efectuar recomendaciones al Directorio respecto de la adopción de las disposiciones contenidas en la RG 797/2019 de la Comisión Nacional

de Valores acerca del Código de Gobierno, en las Comunicaciones A 5201 y A 7100 del Banco Central de la República Argentina y en las regulaciones de la Superintendencia de Seguros de la Nación que resultaren de aplicación; (viii) informarse de las recomendaciones del Comité de Basilea y efectuar recomendaciones al Directorio para su gradual y progresiva adopción; (ix) revisar los resultados de las inspecciones del Banco Central de la República Argentina y de otros organismos reguladores y atender las observaciones de los auditores externos vinculados a temas de ética, compliance y gobierno corporativo; (x) informar al Directorio sobre los temas de gobierno corporativo, ética y Compliance que estime pertinentes, así como sobre incidentes y denuncias; (xi) proponer al Directorio eventuales cambios a los reglamentos internos de los Comités a fin de mejorar la ejecución de sus objetivos y funciones; (xii) proponer al Directorio políticas y procedimientos para la evaluación y autoevaluación del Directorio y de sus miembros y de los Comités de Directorio; (xiii) definir políticas y lineamientos vinculados a partes relacionadas a Grupo Supervielle; (xiv) revisar periódicamente el Código de Ética y los Códigos de Gobierno Corporativo vigentes; (xv) ejercer aquellas otras competencias asignadas al Comité por parte del Directorio.

Las funciones y responsabilidades del Comité de Ética, Compliance y Gobierno Corporativo se encuentran publicadas en el sitio web de la Compañía: <https://www.gruposupervielle.com/Spansih/nuestro-enfoque/gobierno-corporativo/default.aspx#comites>

5. Los miembros del Directorio tienen suficiente tiempo para ejercer sus funciones de forma profesional y eficiente. El Directorio y sus comités tienen reglas claras y formalizadas para su funcionamiento y organización, las cuales son divulgadas a través de la página web de la compañía.

El Directorio aplica esta práctica. Los directores dedican el tiempo y esfuerzo necesarios para seguir de forma regular las cuestiones que plantea la administración de la Sociedad.

El Directorio y los Comités de Directorio reciben información desagregada sobre los temas que son sometidos a su consideración con la debida antelación para realizar una evaluación exhaustiva que permita una mejor preparación de las reuniones y un proceso eficiente en la toma de decisiones.

El Directorio puede disponer, si lo considera conveniente y necesario y/o legalmente aplicable, la creación e integración de comités de Directorio, fijar sus modelos de organización, sus funciones y sus límites de

actuación y dictar sus reglamentos internos dentro de las facultades que le otorgan el estatuto y la ley. Cada comité tiene su propio reglamento interno y reporta periódicamente al Directorio. La Sociedad informa a los accionistas la composición de cada uno de sus comités.

Cada Comité de Directorio cuenta con un Reglamento Interno aprobado y en vigencia en el que se establecen claramente sus responsabilidades, funciones, atribuciones, composición y forma de funcionamiento.

Las funciones y responsabilidades de los Comités de Directorio se encuentran publicadas en el sitio web de la Compañía: <https://www.gruposupervielle.com/Spaish/nuestro-enfoque/gobierno-corporativo/default.aspx#comites>.

B) LA PRESIDENCIA EN EL DIRECTORIO Y LA SECRETARÍA CORPORATIVA

6. El Presidente del Directorio es responsable de la buena organización de las reuniones del Directorio, prepara el orden del día asegurando la colaboración de los demás miembros y asegura que estos reciban los materiales necesarios con tiempo suficiente para participar de manera eficiente e informada en las reuniones. Los Presidentes de los comités tienen las mismas responsabilidades para sus reuniones.

El Directorio aplica esta práctica.

El Presidente de la Sociedad tiene, entre otras funciones, la de asegurar el funcionamiento efectivo del Directorio y garantizar el cumplimiento de sus procedimientos y reglas de gobierno y de organizar y coordinar la distribución de tareas entre los miembros del Directorio. Para dichas funciones cuenta con la asistencia del Secretario del Directorio.

La agenda del Directorio permite el tiempo suficiente para un proceso efectivo y participativo en la toma de decisiones, basado en debates de alta calidad y discusiones en profundidad.

Los presidentes de los Comités de Directorio tienen las mismas responsabilidades para sus reuniones y cuentan con el auxilio de un secretario de Comité.

7. El Presidente del Directorio vela por el correcto funcionamiento interno del Directorio mediante la implementación de procesos formales de evaluación anual.

El Directorio aplica esta práctica.

Para ello, se apoya en la asistencia de los Comités de Nominaciones y

Remuneraciones y de Ética, Compliance y Gobierno Corporativo. Dichos Comités elaboran los criterios y lineamientos del

proceso de autoevaluación del Directorio y los revisan periódicamente.

Las funciones y responsabilidades del Comité de Nominaciones y Remuneraciones y del Comité de Ética, Compliance y

Gobierno Corporativo se encuentran publicadas en el sitio web de la Compañía: <https://www.gruposupervielle.com/Spanish/nuestro-enfoque/gobierno-corporativo/default.aspx#comites>.

8. El Presidente genera un espacio de trabajo positivo y constructivo para todos los miembros del Directorio y asegura que reciban capacitación continua para mantenerse actualizados y poder cumplir correctamente sus funciones.

El Presidente genera un espacio de trabajo positivo y constructivo, promueve la participación activa de los miembros del Directorio y estimula la discusión.

El Directorio diseña e implementa anualmente el programa de capacitación de directores y aprueba los programas de entrenamiento y capacitación de los altos ejecutivos gerenciales, en conjunto con el Comité de Nominaciones y Remuneraciones

y la Gerencia Corporativa de Recursos Humanos.

Las políticas de capacitación tienen por objeto establecer los lineamientos generales a los que se ajustarán los planes de capacitación en base a los objetivos del negocio, revisándose de manera continua a fin de responder a las necesidades de la organización.

9. La Secretaría Corporativa apoya al Presidente del Directorio en la administración efectiva del Directorio y colabora en la comunicación entre accionistas, Directorio y gerencia.

El Directorio aplica esta práctica a través de la designación de un Secretario del Directorio con el objeto de auxiliar al Presidente en el desarrollo de sus funciones. En la actualidad esta responsabilidad la cumple un miembro del Directorio de la Sociedad.

La misión del Secretario del Directorio es velar por el buen funcionamiento de las reuniones del Directorio y de la Asamblea de Accionistas ocupándose, muy especialmente, de (i) proporcionar a los miembros del Directorio y los accionistas la información que resultare necesaria, (ii) supervisar el adecuado registro de la documentación social, (iii) asistir al Presidente del Directorio en la preparación y cumplimiento del orden del día en las

reuniones del Directorio y la Asamblea de Accionistas, (iv) distribuir a los directores toda la información relevante concerniente a la celebración de las sesiones del Directorio y la documentación a ser considerada en las mismas, (v) distribuir a los accionistas toda la información relevante concerniente a la celebración de las Asambleas de Accionistas y la documentación a ser considerada en las mismas; (vi) reflejar debidamente en los libros de actas el desarrollo de las reuniones del órgano de administración; y (vii) mantener un adecuado registro de todos los papeles de trabajo del Directorio y de las presentaciones realizadas por ejecutivos de Grupo Supervielle así como también por los asesores externos.

10. El Presidente del Directorio asegura la participación de todos sus miembros en el desarrollo y aprobación de un plan de sucesión para el gerente general de la compañía.

Para la aplicación de esta práctica, el Directorio se apoya en su Comité de Nominaciones y Remuneraciones.

Este Comité analiza el Plan Estratégico de Recursos Humanos y eleva al Directorio,

para su consideración y aprobación, las propuestas de nombramiento del gerente general, subgerente general, gerentes corporativos y otros funcionarios de

relevancia. Asimismo, el Comité de Nominaciones y Remuneraciones diseña los planes de sucesión respectivos, los que son revisados periódicamente.

C) COMPOSICIÓN, NOMINACIÓN Y SUCESIÓN DEL DIRECTORIO

11. El Directorio tiene al menos dos miembros que poseen el carácter de independientes de acuerdo con los criterios vigentes establecidos por la Comisión Nacional de Valores.

Se aplica esta práctica. Actualmente, el Directorio de la Sociedad está compuesto por 8 miembros, de los cuales 2 son

directores independientes de acuerdo con los criterios vigentes de la Comisión Nacional de Valores.

12. La Compañía cuenta con un Comité de Nominaciones que está compuesto por al menos tres (3) miembros y es presidido por un director independiente. De presidir el Comité de Nominaciones el Presidente del Directorio, se abstendrá de participar frente al tratamiento de la designación de su propio sucesor.

El Directorio aplica esta práctica. Grupo Supervielle cuenta con un Comité de Nominaciones y Remuneraciones compuesto por 4 directores, 3 de los cuales

son no ejecutivos, y presidido por un director independiente. El Presidente del Directorio no preside el Comité de Nominaciones y Remuneraciones.

13. El Directorio, a través de su Comité de Nominaciones, desarrolla un plan de sucesión para sus miembros que guía el proceso de preselección de candidatos para ocupar vacantes y tiene en consideración las recomendaciones no vinculantes realizadas por sus miembros, el Gerente General y los accionistas.

El Directorio aplica esta práctica. Con ajuste a lo establecido en su Reglamento Interno, el Comité de Nominaciones y Remuneraciones de Grupo Supervielle, entre otras funciones, asiste al Directorio en materia de nominación de directores y miembros de la Alta Gerencia y desarrolla sus planes de sucesión.

Por su parte, Grupo Supervielle promueve una cultura de igualdad, eliminando

cualquier forma de discriminación e inequidad en razón de edad, género, identidad de género, discapacidad, raza, etnia, nacionalidad, religión u orientación sexual. En ese marco, se desarrollan estrategias y planes de acción específicos para identificar y garantizar la remoción de los obstáculos que pueden encontrar las mujeres al ingreso, a la participación, al ascenso, a la remuneración y al reconocimiento dentro de la Compañía.

14. El Directorio implementa un programa de orientación para sus nuevos miembros electos.

El Directorio aplica esta práctica. El Comité de Nominaciones y Remuneraciones de Grupo Supervielle, por delegación del

Directorio, coordina el proceso de inducción para los nuevos miembros del Directorio y de la Alta Gerencia.

D) REMUNERACIÓN

15. La compañía cuenta con un Comité de Remuneraciones que está compuesto por al menos tres (3) miembros. Los miembros son en su totalidad independientes o no ejecutivos.

Durante el ejercicio bajo consideración, el Directorio aplicó parcialmente esta práctica. Grupo Supervielle cuenta con un Comité de Nominaciones y Remuneraciones

compuesto por 4 directores, 3 de los cuales son no ejecutivos, y es presidido por un director independiente.

16. El Directorio, a través del Comité de Remuneraciones, establece una política de remuneración para el gerente general y miembros del Directorio.

El Directorio aplica esta práctica. Con ajuste a lo establecido en su Reglamento Interno, el Comité de Nominaciones y Remuneraciones tiene por función, entre otras responsabilidades, asistir al Directorio en la formulación de los principios, parámetros y lineamientos vinculados con las políticas de remuneraciones aplicables a miembros del Directorio, de la Alta Gerencia y del personal en general, incluyendo esquemas de honorarios, salarios fijos y variables y planes de incentivos, planes de retiro y beneficios asociados, según fuera el

caso, ajustados a las disposiciones regulatorias vigentes.

Además, el Comité de Nominaciones y Remuneraciones, entre otras funciones, lleva a cabo una evaluación anual del sistema de incentivos económicos a la Alta Gerencia, la que puede ser realizada por una firma independiente. El Comité trabaja en conjunto con el Comité de Riesgos Integrales en la evaluación de los estímulos generados por el sistema de incentivos económicos al personal.

E) AMBIENTE DE CONTROL

17. El Directorio determina el apetito de riesgo de la compañía y además supervisa y garantiza la existencia de un sistema integral de gestión de riesgos que identifique, evalúe, decida el curso de acción y monitoree los riesgos a los que se enfrenta la compañía, incluyendo -entre otros- los riesgos medioambientales, sociales y aquellos inherentes al negocio en el corto y largo plazo.

El Directorio aplica esta práctica. Dentro de su estructura de gobierno corporativo, el Directorio de Grupo Supervielle cuenta con un Comité de Riesgos Integrales que tiene las siguientes funciones: (i) dar tratamiento institucional a las estrategias y políticas para la gestión de los riesgos de crédito, mercado, tasa de interés, liquidez, operacional y todo riesgo que pueda afectar a la Sociedad y a sus empresas subsidiarias conforme las regulaciones vigentes y mejores prácticas, verificando su correcta instrumentación y cumplimiento; (ii) elevar para la aprobación del Directorio los documentos de estrategia y políticas referidas a la gestión de los riesgos, las que

son revisadas anualmente para garantizar su vigencia; (iii) definir los niveles de apetito y tolerancia al riesgo de Grupo Supervielle a nivel consolidado así como el perfil de riesgos global, para la aprobación del Directorio; (iv) aprobar la estructura de umbrales y límites para la gestión de los riesgos así como informarse de la evolución de los indicadores respectivos; (v) monitorear en forma periódica los distintos riesgos de la Sociedad y la aplicación de las estrategias y políticas definidas para la gestión de los mismos; (vi) evaluar la adecuación del capital con relación al perfil de riesgos de Grupo Supervielle, dando tratamiento al Informe Anual de

Autoevaluación del Capital previo a su aprobación por Directorio; (vii) definir la política y marco metodológico para las pruebas de estrés dentro de la gestión integral de riesgos y aprobar escenarios que permitan realizar pruebas de estrés individuales e integrales, evaluar y discutir sus resultados y recomendar los planes de contingencia a aplicar; (viii) diseñar canales y sistemas de información efectivos para mantener al Directorio adecuadamente informado sobre la gestión de los riesgos; y (ix) aprobar el marco metodológico y desarrollos para los modelos cuantitativos utilizados para gestionar los distintos riesgos y los modelos para el cálculo de

capital económico para cada riesgo; entre otras.

El Comité de Riesgos Integrales se reúne mensualmente y las actas de sus reuniones son consideradas por el Directorio de la Sociedad.

La Sociedad cuenta con una Gerencia Corporativa de Riesgos Integrales, cuyo titular reporta al Directorio. Las funciones y responsabilidades del Comité de Riesgos Integrales se encuentran publicadas en el sitio web de la Compañía: <https://www.gruposupervielle.com/Spansh/nuestro-enfoque/gobierno-corporativo/default.aspx#comites>.

18. El Directorio monitorea y revisa la efectividad de la auditoría interna independiente y garantiza los recursos para la implementación de un plan anual de auditoría en base a riesgos y una línea de reporte directa al Comité de Auditoría.

El Directorio aplica esta práctica. Grupo Supervielle cuenta con un Comité de Auditoría constituido por 3 directores, 2 de los cuales son independientes, conforme a los criterios establecidos por la Comisión Nacional de Valores.

Este órgano tiene por cometido principal asistir al Directorio en la supervisión de los estados contables, así como en el control del cumplimiento de las políticas, procesos, procedimientos y normas establecidas de la Compañía y sus sociedades controladas y participadas.

En lo que hace a la supervisión de los controles internos, el Comité de Auditoría: (i) verifica que la Sociedad cuente con adecuados sistemas de control interno y supervisa su funcionamiento; (ii) verifica el funcionamiento del sistema administrativo contable y la fiabilidad de este sistema y de toda la información financiera, o de otros hechos significativos que sean presentados ante la Comisión Nacional de Valores y a los mercados en cumplimiento del régimen informativo aplicable; (iii) supervisa que la Sociedad cuente con las debidas normas y procedimientos y verifica su cumplimiento; (iv) asegura y evalúa el desempeño de la

función de Auditoría Interna, estableciendo sus recursos humanos y presupuestarios y aprobando el Plan Anual de Auditorías y las auditorías adicionales *ad-hoc*; y (v) realiza un seguimiento del grado de cumplimiento del plan de trabajo de auditoría y emite una opinión en ocasión de la presentación y publicación de los estados contables; (vi) emite opinión sobre el nombramiento o sustitución del gerente corporativo de auditoría; y (vii) analiza con carácter previo a su presentación al Directorio y con la profundidad necesaria para constatar su razonabilidad, fiabilidad y claridad, los estados financieros de la Sociedad y los estados financieros de sus sociedades controladas y participadas, entre otras funciones. Asimismo, debe supervisar la aplicación de las políticas en materia de información sobre la gestión de riesgos de la Sociedad.

El Comité de Auditoría se reúne mensualmente y las actas de sus reuniones son consideradas por el Directorio de la Sociedad.

La Sociedad cuenta con una Gerencia Corporativa de Auditoría Interna, cuyo titular reporta al Comité de Auditoría.

19. El auditor interno o los miembros del departamento de auditoría interna son independientes y altamente capacitados.

Se aplica esta práctica. De acuerdo a lo establecido en el Estatuto de la Gerencia Corporativa de Auditoría Interna, la Gerencia Corporativa de Auditoría Interna se ubica dentro de la estructura organizativa de Grupo Supervielle, dependiendo funcionalmente de su Comité de Auditoría.

Su actuación es independiente y tiene por objeto la evaluación de las distintas áreas y actividades de Grupo Supervielle para informar sobre su adecuado funcionamiento y promover, en su caso, mediante recomendaciones, las mejoras oportunas para la protección del patrimonio, la optimización de recursos disponibles y promover el cumplimiento de leyes, regulaciones y normas.

El Directorio y el Comité de Auditoría son directamente responsables de asegurar la independencia de la actividad de Auditoría Interna. Para garantizar su independencia y objetividad, la actividad de auditoría interna debe estar libre de interferencias en relación con la selección de las auditorías, el alcance, los procedimientos a realizar, la frecuencia de revisión, el calendario de las auditorías y el contenido de sus informes. En ese marco, el Comité de Auditoría tiene acceso irrestricto a todos los funcionarios de la primera línea gerencial de Grupo

Supervielle y a toda la información y documentación que estime necesaria para el cumplimiento de sus obligaciones.

Más aún, los auditores internos no tienen responsabilidad ni autoridad operativa sobre ninguna de las actividades auditadas, o sobre colaboradores que se desempeñen en las mismas. Por consiguiente, está estipulado que no implementarán controles internos, ni desarrollarán procedimientos, ni instalarán sistemas, ni prepararán registros, ni participarán en ninguna otra actividad que pueda influir en el juicio del auditor interno. Cada unidad de negocio es responsable de su propio control.

En el desempeño de sus actividades, los auditores internos deben desarrollar su trabajo demostrando el más alto nivel de objetividad profesional al recopilar, evaluar y comunicar información referida al tema que se está examinando, y no deben dejarse influir indebidamente por juicios de terceros o por sus propios intereses al formar opiniones. Toda circunstancia que pudiera comprometer la independencia o la objetividad debe comunicarse al nivel jerárquico inmediatamente superior, quien toma las acciones necesarias según fuera el impedimento.

20. El Directorio tiene un Comité de Auditoría que actúa en base a un reglamento. El Comité está compuesto en su mayoría y presidido por directores independientes y no incluye al gerente general. La mayoría de sus miembros tiene experiencia profesional en áreas financieras y contables.

El Directorio aplica parcialmente esta práctica. La Sociedad cuenta con un Comité de Auditoría compuesto por 3 directores, de los cuales 2 revisten la condición de independiente conforme a los criterios establecidos por la Comisión Nacional de Valores. La Presidenta del Comité de Auditoría es directora no independiente. El

gerente general no forma parte del Comité de Auditoría.

Todos los directores que integran el Comité de Auditoría de Grupo Supervielle cuentan con especial versación en la administración de grandes empresas, finanzas, banca o en materia contable y de auditoría. Además, la Presidenta del Comité de Auditoría es

experta en materia financiera (“Financial Expert”) de conformidad con lo dispuesto en la Sección 407 de la Ley Sarbanes Oxley y con el alcance allí previsto.

Las funciones y responsabilidades del Comité de Auditoría se encuentran publicadas en el sitio web de la Compañía: <https://www.gruposupervielle.com/Spansih/nuestro-enfoque/gobierno-corporativo/default.aspx#comites>.

21. El Directorio, con opinión del Comité de Auditoría, aprueba una política de selección y monitoreo de auditores externos en la que se determinan los indicadores que se deben considerar al realizar la recomendación a la asamblea de accionistas sobre la conservación o sustitución del auditor externo.

El Directorio aplica esta práctica. El Reglamento del Comité de Auditoría establece en cabeza de dicho órgano la obligación de opinar sobre las propuestas que formule el Directorio acerca de la designación de auditores externos o de la revocación de dicha designación.

La opinión, como mínimo, debe contener: (i) la evaluación de los antecedentes considerados; (ii) las razones que fundamentan la continuidad de un contador público en el cargo o las que sustentan el cambio por otro y (iii) en el supuesto de revocación o designación de un nuevo

auditor externo, el informe deberá dar cuenta en detalle de las eventuales discrepancias que pudieran haber existido sobre los estados contables de la Sociedad.

Por su parte, cuando el Directorio aprueba los estados financieros de cada ejercicio, el Comité de Auditoría, con ajuste a lo establecido en su reglamento interno, debe emitir una opinión sobre el planeamiento, el desempeño y la independencia del auditor externo durante el ejercicio. El Comité incluye dicha opinión y los fundamentos de la misma en su Informe Anual de Gestión.

F) ÉTICA, INTEGRIDAD Y CUMPLIMIENTO

22. El Directorio aprueba un Código de Ética y Conducta que refleja los valores y principios éticos y de integridad, así como también la cultura de la compañía. El Código de Ética y Conducta es comunicado y aplicable a todos los directores, gerentes y empleados de la compañía.

El Directorio aplica esta práctica.

Grupo Supervielle cuenta con un Código de Ética aprobado por el Directorio, basado en un conjunto de valores esenciales que distinguen e identifican a Grupo Supervielle y que deberán respetar sus integrantes en su actuar diario con clientes, proveedores, colaboradores y organismos de control.

Es de aplicación para todos los colaboradores de Grupo Supervielle y sus subsidiarias, incluidos todos sus dependientes, las personas contratadas a término o que se encuentren prestando funciones en período de prueba, los miembros del Directorio, los asesores

externos, los proveedores y cualquier tercero que, en virtud de la naturaleza de su vínculo con Grupo Supervielle, pueda afectar la reputación de la sociedad o de cualesquiera de las subsidiarias.

Los valores éticos distinguen e identifican a Grupo Supervielle y deben ser respetados por sus integrantes en su actuación diaria con los grupos de interés. En este sentido, se exige a los colaboradores: (i) liderazgo para ser referentes en el mercado; (ii) innovación para desafiar los límites en busca de nuevas soluciones para los clientes; (iii) compromiso para responder con soluciones sustentables a demandas de clientes y comunidades de interés; (iv)

respeto para pensar en el otro, escuchar y entender las necesidades de los clientes y fomentar relaciones personales y de negocios constructivas; (v) eficiencia para agregar valor y dar respuestas rápidas y de calidad utilizando los recursos disponibles de manera responsable y sustentable y (vi) simplicidad para facilitar la vida a los clientes cuidando su tiempo, operando con procesos sólidos y sencillos y tomando decisiones cercanas a ellos.

Por su parte, el Código de Ética establece un marco de ética y transparencia para la construcción de relaciones duraderas y de confianza con los grupos de interés, promueve una cultura de integridad y el cumplimiento de regulaciones y buenas prácticas con el fin de fomentar el desarrollo de un contexto comercial sustentable y competitivo. En ese marco se destacan: (i) la promoción de igualdad de oportunidades y no discriminación; (ii) proporcionar un ambiente de trabajo seguro y saludable; (iii) el fomento de relaciones respetuosas, honestas y comprometidas con los grupos de interés; (iv) el trato digno entre colaboradores y hacia clientes, proveedores y la comunidad en su conjunto y (v) la actuación transparente y respetuosa de los acuerdos establecidos con los clientes con el fin de brindar un servicio de calidad.

El Código de Ética también establece lineamientos para atender situaciones concretas: (i) la protección de la confidencialidad de la información de clientes y propia y la prohibición de su utilización en beneficio personal; (ii) la forma de actuar frente a un conflicto de intereses; (iii) lineamientos de actuación frente al ofrecimiento de regalos y atenciones; (iv) formas de actuación frente a los gobiernos, clientes, proveedores, competidores y la Sociedad dentro de un marco de cordialidad y sencillez en el trato y de agilidad y calidad en el servicio ofrecido; (v) el cumplimiento de la regulación aplicable y políticas vigentes; (vi)

pautas de prevención del lavado de dinero y financiamiento del terrorismo y (vii) pautas de actuación al momento de la contratación de colaboradores.

El Código de Ética se encuentra publicado en el sitio web de la Compañía: <https://www.gruposupervielle.com/Spansih/nuestro-enfoque/gobierno-corporativo/default.aspx>.

Por su parte, Grupo Supervielle pone a disposición de todos sus empleados, clientes y proveedores una Línea Ética cuya gestión se realiza a través de un tercero independiente. Es un servicio de información, anónimo e independiente para comunicar todo hecho irregular que afecte los intereses de la Sociedad y sus compañías subsidiarias. Por medio de la Línea Ética se busca canalizar información relacionada con comportamientos inconsistentes con los valores corporativos, garantizando la independencia, confidencialidad y anonimato de las personas que decidan utilizarla, encontrándose prohibido todo tipo de represalia o consecuencia negativa hacia los empleados que las realicen.

Teléfono. 0800-777-7813

Web: <https://eticagruposupervielle.lineaseticas.com/>

Usuario: Supervielle

Contraseña: supervielle

Durante el ejercicio bajo consideración, se recibió un total de 51 denuncias a nivel Grupo, de las cuales 39 corresponden a Banco Supervielle y 12 a la División Consumo (IUDÚ). Las denuncias versaron sobre tres casuísticas principales: malos tratos, reclamos de clientes por mal servicio y otras conductas irregulares. Todas las denuncias fueron debidamente atendidas e investigadas por los canales correspondientes y se han dispuesto las medidas correctivas y/o sancionatorias correspondientes.

23. El Directorio establece y revisa periódicamente, en base a los riesgos, dimensión y capacidad económica un Programa de Ética e Integridad. El plan es apoyado visible e inequívocamente por la gerencia quien designa un responsable interno para que desarrolle, coordine, supervise y evalúe periódicamente el programa en cuanto a su eficacia. El programa dispone: (i) capacitaciones periódicas a directores, administradores y empleados sobre temas de ética, integridad y cumplimiento; (ii) canales internos de denuncia de irregularidades, abiertos a terceros y adecuadamente difundidos; (iii) una política de protección de denunciantes contra represalias; y un sistema de investigación interna que respete los derechos de los investigados e imponga sanciones efectivas a las violaciones del Código de Ética y Conducta; (iv) políticas de integridad en procedimientos licitatorios; (v) mecanismos para el análisis periódico de riesgos, monitoreo y trayectoria de terceros o socios de negocios (incluyendo la debida diligencia para la verificación de irregularidades, de hechos ilícitos o de la existencia de vulnerabilidades durante los proceso de transformación societaria y adquisiciones), incluyendo proveedores, distribuidores, prestadores de servicios, agentes e intermediarios.

El Directorio aplica esta práctica. Grupo Supervielle está comprometido con el fomento de una cultura de integridad que promueve el estricto cumplimiento de las leyes, regulaciones, códigos internos y buenas prácticas aplicables al sector. Exige a sus colaboradores honestidad y transparencia en su relación con la Administración Pública con el fin de prevenir cualquier acto que pueda ser entendido como un acto de cohecho, tráfico de influencias o cualquier forma de corrupción, estableciendo tolerancia cero para este tipo de comportamientos.

A dichos fines, Grupo Supervielle ha implementado un Programa de Integridad para la Prevención de la Corrupción que consiste en un conjunto de acciones, mecanismos y procedimientos internos de promoción de la integridad, supervisión y control, orientados a prevenir, detectar y corregir irregularidades y prevenir las conductas punibles en la norma mencionada. Está compuesto por cuatro elementos:

- (i) Políticas de Integridad que previenen la comisión de delitos y conductas impropias: son el conjunto de políticas y procedimientos aplicables a todos los directores, administradores y empleados, que guían la ejecución de sus tareas de forma de prevenir la comisión de delitos. Tales

regulaciones internas se representan en el Código de Ética; la Política de Regalos y Viajes Comerciales de Clientes; y la Política de Donaciones.

- (ii) Pautas de actuación frente a terceros: en las relaciones con los organismos públicos la transparencia y la rendición de cuentas son elementos esenciales para la promoción de la integridad y prevención de prácticas corruptas. Es por ello que el Programa de Integridad establece reglas y procedimientos específicos para prevenir ilícitos en el ámbito de concursos y procesos licitatorios, en la ejecución de contratos administrativos o en cualquier otra interacción con el sector público. A su vez, antes de la contratación de cualquier servicio de terceros para que actúen en nombre de Grupo Supervielle, el área de negocio lleva adelante un proceso de debida diligencia con el fin de conocer a sus intermediarios y prevenir posibles conductas impropias por parte de quienes actúan en su nombre.

- (iii) Capacitaciones: la Sociedad implementa un programa de capacitación para proporcionar formación continua en materia de anticorrupción a directores,

administradores y empleados. La acción se lleva a cabo a través de la Gerencia de Compliance en coordinación con la Gerencia de Recursos Humanos y es obligatoria para todos los empleados.

- (iv) Investigaciones internas y Línea Ética: la Gerencia de Compliance puede promover investigaciones internas con el fin de investigar un problema específico o una denuncia en particular. En estos casos, podría realizarse una auditoría o investigación de registros, libros y cuentas con el objeto de prevenir y detectar violaciones de las leyes y procedimientos anticorrupción y para asegurar el cumplimiento de este Programa y de otras políticas y procedimientos internos. Todos los colaboradores tienen la obligación de cooperar plenamente cuando así se solicite. Grupo Supervielle pone a disposición de empleados y proveedores la Línea Ética con el fin de que todo empleado o proveedor que tenga conocimiento de cualquier hecho que presuntamente vulnere la política comunique esta situación. Esta denuncia dará inicio a una investigación interna que garantizará los derechos de los investigados, con el fin de imponer

las sanciones que correspondan. Queda prohibida cualquier represalia contra los empleados que hayan denunciado de buena fe y se garantiza el derecho a defensa del denunciado. Por su parte, las investigaciones internas relacionadas con potenciales fraudes son conducidas por la Gerencia de Riesgos Integrales, que cuenta con una unidad específica para atender estos asuntos.

El Directorio es el órgano encargado de revisar y modificar el Programa de Integridad para la Prevención de la Corrupción con las recomendaciones del Comité de Ética, Compliance y Gobierno Corporativo.

La Gerencia de Compliance tiene a su cargo la interpretación, control y supervisión de la política y es la responsable de velar por su cumplimiento efectivo. Lleva adelante el análisis periódico de riesgos para la consecuente adaptación del Programa de Integridad para la Prevención de la Corrupción como así también el monitoreo y evaluación continua de la efectividad del mismo. La Gerente de Compliance es la responsable interna a cargo del desarrollo, coordinación y supervisión del Programa de Integridad.

24. El Directorio asegura la existencia de mecanismos formales para prevenir y tratar conflictos de interés. En el caso de transacciones entre partes relacionadas, el Directorio aprueba una política que establece el rol de cada órgano societario y define cómo se identifican, administran y divulgan aquellas transacciones perjudiciales a la compañía o sólo a ciertos inversores.

El Directorio aplica esta práctica. La Sociedad cuenta con una Política de Conflicto de Intereses que tiene por objeto definir el marco de referencia para prevenir y gestionar las situaciones de conflicto de intereses a fines de evitar o limitar sus impactos negativos en los intereses de la Sociedad.

Dicha Política de Conflicto de Intereses complementa las leyes, normas y reglamentos sobre valores en relación con la divulgación y negociación, así como las políticas y procedimientos establecidos en los demás documentos de gobierno corporativo de la Sociedad. En particular, el Reglamento del Comité de Auditoría y el Código de Ética proporcionan información adicional en relación con los procedimientos para la revisión de divulgación, conducta y elaboración de reportes de incumplimiento.

Su ámbito de aplicación abarca a Grupo Supervielle S.A. y a sus empresas subsidiarias y está destinada a todos los miembros del Directorio, de la Comisión Fiscalizadora, la Alta Gerencia y demás empleados en cualesquiera de sus modalidades de contratación.

La Política establece la obligación de los sujetos obligados de informar los hechos que pudieran suscitar un conflicto de intereses sin demora a su superior jerárquico y a la Gerencia de Compliance a fin de que sea relevado de la posición alcanzada por el conflicto de interés. Además, si un colaborador se desempeñare como accionista, administrador, director o miembro de la Alta Gerencia de un competidor o proveedor de bienes o servicios de Grupo Supervielle, dicho colaborador deberá notificarlo a la Gerencia de Compliance para su información y evaluación en conjunto con el Comité de Auditoría. Los colaboradores ejecutivos, gerenciales, profesionales y técnicos que realicen cualquier actividad ajena a Grupo Supervielle deberán revelar en forma plena dicha actividad y sus alcances a la Gerencia de Compliance. En cuanto a los conflictos de

intereses actuales o potenciales que involucren a los accionistas controlantes, a los miembros del Directorio y de la Comisión Fiscalizadora y a la Alta Gerencia, éstos deberán ser informados por las personas involucradas al Presidente del Directorio, al Presidente del Comité de Auditoría y al Presidente del Comité de Ética, Compliance y Gobierno Corporativo.

La Política establece que los sujetos alcanzados que no eviten los conflictos de intereses o que no informen oportunamente los conflictos de intereses que los afecten o pudieran afectarlos, serán responsables de los daños y perjuicios directos o indirectos que su actuación ocasionare a la Sociedad y serán pasible de las medidas disciplinarias conforme a las normas aplicables y a los contratos vigentes.

Por otra parte, el Directorio de Grupo Supervielle aprobó una Política de Operaciones con Partes Relacionadas, Contrapartes Conectadas y Personas Vinculadas que regula y establece los foros de análisis y las condiciones de aprobación de operaciones con partes relacionadas, contrapartes conectadas y con personas vinculadas, de conformidad con lo establecido por las normas locales de la Comisión Nacional de Valores y del Banco Central de la República Argentina, en lo que resulte aplicable, y las normas de la *Securities and Exchange Commission* de Estados Unidos.

La citada Política tiene por propósito velar por que dichas operaciones se celebren con transparencia, equidad e imparcialidad, en términos y condiciones conformes con la normativa aplicable, que se reflejen debidamente en los estados contables y que se realicen bajo buenas prácticas de gobierno corporativo.

Además, Grupo Supervielle cuenta con un Comité de Análisis de Operaciones con Partes Relacionadas, Contrapartes Conectadas y Personas Vinculadas, regido por un Reglamento Interno, que cuenta con

facultades consultivas y de supervisión para aplicar la respectiva Política y asegurar que estas operaciones sean otorgadas en las

condiciones exigidas por la regulación aplicable y en forma transparente.

G) PARTICIPACIÓN DE LOS ACCIONISTAS Y PARTES INTERESADAS

25. El sitio web de la compañía divulga información financiera y no financiera, proporcionando acceso oportuno e igual a todos los inversores. El sitio web cuenta con un área especializada para la atención de consultas por los inversores.

El Directorio aplica esta práctica. Grupo Supervielle cuenta con el sitio web www.gruposupervielle.com que es de acceso público y se actualiza periódicamente con información relevante de la Sociedad que se desglosa en:

- Información institucional: comprende la historia de la Sociedad, la descripción de sus negocios, la conformación del equipo de líderes y los reconocimientos y premios obtenidos.
- Compromiso: describe el propósito y la estrategia general de la compañía. En esta sección también se expone la estrategia de ESG (ambiental, social y gobierno corporativo), se define la matriz de materialidad y se alojan los Reportes de Sustentabilidad producidos hasta la fecha. En lo referente a Gobierno Corporativo, se pone a disposición el estatuto social, el Código de Gobierno Corporativo y se describen las principales políticas corporativas, las funciones de los comités de Directorio y las estrategias y políticas para la gestión integral de los riesgos. También en esta sección se describe nuestra Cultura en términos de diversidad e inclusión, metodologías de trabajo, aprendizaje, comunicación interna y voluntariado.
- Inversores: aporta información sobre la performance de la acción, la estructura accionaria, información financiera incluyendo los resultados trimestrales, resultados y reportes anuales y formularios 20-F, entre otros informes,

los registros regulatorios ante la Comisión Nacional de Valores y la Securities and Exchange Commission de los Estados Unidos, calendario de eventos corporativos, presentaciones y otras noticias.

- Noticias y educación al inversor: se expone información de interés y se disponen herramientas educativas de conveniencia para el inversor.

Por su parte, desde Grupo Supervielle se promueve en forma constante el contacto con los inversores. A fines de reflejar el valor intrínseco de la Compañía, el Directorio ha fijado explícitamente una política activa de relación con inversores. Para lograr este objetivo se procura dar información veraz, confiable y consistente. Por tales motivos, se realizan múltiples tareas a fines de generar una fluida comunicación con los inversores. En el involucramiento con sus accionistas, los equipos de Grupo Supervielle siguen los mismos principios que han sido definidos para todos los grupos de interés: (i) fácil accesibilidad; (ii) respuesta oportuna a preocupaciones legítimas; (iii) transparencia con los compromisos asumidos; y (iv) divulgación de información pertinente.

El sitio web de la Sociedad dispone de una línea de contacto directo con la Gerencia de Relaciones con Inversores y de los miembros que componen el equipo. El correo principal de contacto es IR-GrupoSupervielle@gruposupervielle.com.ar.

26. El Directorio debe asegurar que exista un procedimiento de identificación y clasificación de sus partes interesadas y un canal de comunicación para las mismas.

El Directorio aplica esta práctica.

Grupo Supervielle emitió durante el ejercicio bajo consideración el Reporte de Sostenibilidad 2020 en forma consolidada. El Reporte incluye datos e indicadores de la Sociedad y sus compañías controladas y cuenta con un procedimiento de identificación y clasificación de sus partes interesadas que se documenta en un Plan de Involucramiento de Grupos de Interés.

El involucramiento con una amplia gama de grupos de interés permite a Grupo Supervielle identificar claramente cuáles son sus partes interesadas y clasificarlas según su nivel de influencia, impacto, riesgo, tamaño, cercanía, entre otros.

El objetivo es comprender mejor los impactos sociales y ambientales de las actividades comerciales, incluidos los impactos indirectos derivados de los proyectos y negocios que se financian. Ello incide en la mitigación de riesgos, anticipación a las crisis y, en caso de que las mismas ocurran, brinda herramientas para resolverlas de manera eficiente.

Dada la escala de sus operaciones y la diversidad de los grupos de interés, Grupo Supervielle adopta un enfoque descentralizado de involucramiento. Esto

significa que diferentes equipos de Grupo Supervielle deben interactuar regularmente con sus partes interesadas en asuntos de interés mutuo, para explorar posibles asociaciones y buscar oportunidades para crear valor.

En el involucramiento con sus grupos de interés, los equipos de Grupo Supervielle siguen los principios de fácil accesibilidad; respuesta oportuna a preocupaciones legítimas; transparencia con los compromisos asumidos; y divulgación de información pertinente.

Para la identificación de los grupos de interés, los equipos pertinentes se basan en los criterios de interacción e impacto en el negocio, catalogan sus perfiles y diseñan los canales de comunicación apropiados a cada uno de ellos. Tales canales de comunicación deben permitir la recepción, análisis y respuesta oportuna de las consultas y son un complemento a la información pública a la que pueden acceder las partes interesadas a través del sitio web de la Compañía www.gruposupervielle.com.

El Reporte de Sostenibilidad 2020, elaborado bajo los estándares GRI (*Global Reporting Initiative*), indica los grupos de interés de la Sociedad y los canales de comunicación para su adecuada atención.

27. El Directorio remite a los accionistas, previo a la celebración de la Asamblea, un “paquete de información provisorio” que permite a los accionistas -a través de un canal de comunicación formal- realizar comentarios no vinculantes y compartir opiniones discrepantes con las recomendaciones realizadas por el Directorio, teniendo este último que, al enviar el paquete definitivo de información, expedirse expresamente sobre los comentarios recibidos que crea necesario.

El Directorio de Grupo Supervielle tiene por práctica formular recomendaciones de voto y/o poner en conocimiento de los accionistas toda propuesta de moción, en forma previa a la celebración de sus Asambleas.

Para ello, elabora un documento con recomendaciones de voto y propuestas de moción adelantadas por otros accionistas y emite un documento -elaborado por el Comité de Divulgación de la Información y posteriormente aprobado por el Directorio- que se publica como hecho relevante en la Autopista de Información Financiera de la

Comisión Nacional de Valores y como publicación relevante en la *Securities and Exchange Commission*, además del sitio web de la Sociedad.

La divulgación de esta información es puesta en conocimiento de todos los accionistas al mismo momento, respetando el principio de información simétrica y contiene información desagregada y completa sobre cada punto del orden del día de la Asamblea.

Si bien no está previsto un canal de comunicación formal para recibir comentarios no vinculantes y compartir

opiniones discrepantes con las recomendaciones realizadas por el Directorio, la Sociedad cuenta con los medios apropiados (sitio web y datos de contacto) para canalizarlos a través de la Gerencia de Relaciones con Inversores. Todo comentario que pueda ser recibido y sus respectivas respuestas deben divulgarse a todos los accionistas mediante la publicación de hechos relevantes en la Autopista de Información Financiera y como publicación relevante en la *Securities and Exchange Commission*, además del sitio web de la Sociedad.

28. El estatuto de la compañía considera que los accionistas puedan recibir los paquetes de información para la Asamblea de accionistas a través de medios virtuales y participar en las asambleas a través del uso de medios electrónicos de comunicación que permitan la transmisión simultánea de sonido, imágenes y palabras, asegurando el principio de igualdad de trato de los participantes.

El Directorio aplica esta práctica.

Durante el ejercicio bajo consideración, la Sociedad reformó su estatuto social para regular la celebración de asambleas a distancia por medios virtuales, con ajuste a los requerimientos de la normativa aplicable. Ello implica la posibilidad de que

los accionistas puedan recibir paquetes de información en forma previa a las Asambleas por los mismos medios, además de estar disponibles en forma documental y a través de los otros canales físicos habilitados al respecto

29. La Política de Distribución de Dividendos está alineada a la estrategia y establece claramente los criterios, frecuencia y condiciones bajo las cuales se realizará la distribución de dividendos.

El Directorio aplica esta práctica.

El Código de Gobierno Corporativo de Grupo Supervielle contiene una sección específica con los lineamientos sobre distribución de dividendos, cuya declaración y pago, en la medida que existan fondos disponibles en forma legal para efectuar pagos de dividendos, será determinada por los accionistas en la Asamblea general ordinaria.

En forma previa a la celebración de la Asamblea, el Directorio realiza una recomendación a los accionistas respecto al monto de dividendos a distribuir y su forma de pago, lo que dependerá de un número de

factores, incluyendo pero no limitado a, los resultados operativos, flujos de fondos, situación financiera, niveles de capital, requerimientos legales, requerimientos contractuales y regulatorios y oportunidades de inversiones y adquisiciones, alineados a la estrategia definida para la Sociedad.

Como regla general, el Directorio favorece un uso eficiente del capital en su proceso de recomendación. Es decir, el Directorio recomendará reinvertir ganancias cuando haya oportunidades de inversión que sean orgánicas o inorgánicas o recomendará distribuir dividendos cuando haya exceso de capital.