

Buenos Aires, 16 de febrero de 2017

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 2016.

El año 2016 fue un año muy importante en la historia de Grupo Supervielle y sus subsidiarias. El 19 de mayo de 2016 Grupo Supervielle completó exitosamente la Oferta Pública Inicial de acciones (IPO) y a partir de ese momento cotiza en el Mercado de Valores de Buenos Aires y en la Bolsa de Comercio de Nueva York. Esta transacción duplicó nuestra base de capital, lo que nos posiciona para acompañar el crecimiento de Argentina con los mayores niveles de bancarización de su economía y abre el camino para que nuestra compañía cuente con nuevos métodos de capitalización y financiamiento en los mercados de capitales locales e internacionales.

El IPO fue tres veces sobresuscripto y una gran parte de sus acciones colocadas en el mercado internacional, principalmente en Estados Unidos pero también Reino Unido y otros países de la región, como Chile y Brasil. Como resultado de la oferta, Grupo Supervielle colocó U\$S 253 millones en la oferta primaria. Esta transacción representó el primer IPO de un banco argentino desde 2007. Grupo Supervielle ha sido la primera compañía latinoamericana en salir al mercado desde el mes de julio de 2015 mostrando la confianza que los mercados mundiales tienen en la Argentina y en Grupo Supervielle en particular.

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

La economía mundial tuvo un deslucido resultado en 2016. EE.UU creció a un menor ritmo que en 2015 y Europa en su conjunto no deslumbró. Sin embargo, las economías emergentes volvieron a crecer. Los commodities tuvieron un mal desempeño, aunque desde mitad de año, muestran una tendencia alcista.

En cuanto a la economía local, el cambio de signo del gobierno a fines de 2015 abrió nuevas posibilidades. En el 2016, año de transición, se realizaron las mayores correcciones al ordenamiento macroeconómico: la salida del default, la corrección parcial de los precios relativos y la adaptación a un sistema de flotación administrada para el tipo de cambio. Asimismo, se realizó un sinceramiento fiscal cuyo éxito no tiene precedentes y se regularizó la situación con los jubilados (la denominada Reparación Histórica). Además, se redujeron considerablemente las trabas al comercio exterior y se eliminaron las retenciones a todos los productos salvo el complejo sojero que tiene un esquema de reducción gradual.

A lo largo de 2016 las nuevas autoridades del Banco Central de la República Argentina trabajaron en tres ejes: la estabilidad monetaria a través de una política monetaria con objetivos de inflación, la estabilidad financiera con foco en el desarrollo y profundización del sistema financiero doméstico y la adopción de medidas que promuevan la bancarización, la inclusión financiera y el uso de medios electrónicos de pago.

No obstante, en el año 2016 la actividad económica cayó. La inflación se mantuvo en niveles altos como resultado de las correcciones macroeconómicas introducidas principalmente en el plano cambiario y el sostenimiento de los niveles de gasto público por encima de los ingresos.

En el plano regulatorio, la industria bancaria convergió rápidamente a un entorno normalizado al ser removidas conjuntamente con las restricciones cambiarias, las medidas distorsivas que impedían la determinación adecuada de tasas o comisiones

A nivel consolidado, Grupo Supervielle cerró el ejercicio 2016 con una ganancia de \$ 1.311 millones, activos por \$ 53.206 millones, préstamos por \$ 34.897 millones y depósitos por \$ 35.898 millones. El retorno sobre el patrimonio se ubicó en el 26.3%. El

resultado neto acumulado, se basa en una buena performance en los ingresos de todas sus subsidiarias. En tal sentido, mientras que el margen bruto por intermediación financiera consolidado creció el 76,7% interanual y los ingresos por servicios netos un 18,9%, los gastos de administración subieron el 42,2%.

Durante 2016, Banco Supervielle incrementó su generación crediticia y su captación de depósitos, afianzando su posición destacada fundamentalmente en Banca Empresas y en el segmento de financiamiento al consumo desarrollado por su subsidiaria Cordial Compañía Financiera, pero también en Banca Minorista mediante el ofrecimiento de una propuesta de valor diferencial ajustada a las necesidades de sus clientes y reforzada por la nueva estructura de capital del Banco.

Banca Empresas tuvo un desempeño extraordinario en el 2016 a partir del aumento de nuestra base de capital apoyada en su modelo de negocios basado en la regionalización tanto de la banca como de la Gerencia Corporativa de Créditos, lo que nos posiciona estratégicamente para dar respuesta rápida a los clientes en cada región donde está presente el Banco.

El desafío principal de Banco Supervielle es transformar la relación con las miles de Pymes que operan con nuestra entidad. Esto implica desarrollar relaciones integrales que incluyan no sólo la generación crediticia sino también el flujo transaccional de nuestros clientes. Históricamente el banco ha sido líder en factoring y leasing con 8-10% del mercado a nivel nacional. Hoy nos proponemos a ofrecer la gama completa de servicios financieros y aspiramos a transformar nuestro liderazgo de producto en liderazgo de relaciones integrales.

Esto se logra con un fuerte aumento del crédito a sola firma, un alargamiento de plazos, una especial atención a las necesidades crediticias de los clientes y una fuerte inversión tecnológica para dar un servicio de excelencia en lo que es cash management. Banco Supervielle quiere ser un banco con preeminencia en la asistencia a las Pymes, la parte más dinámica de cualquier economía. El eje central de la estrategia se enfocará en las Pymes, lo que a su vez alimentará la banca de individuos.

Banca Minorista continuó ofreciendo una amplia gama de productos y servicios financieros destinados a satisfacer las necesidades de sus clientes individuos y diseñando productos ajustados a sus necesidades. Es de destacar el modelo de atención personalizado para los distintos segmentos promoviendo el acercamiento al cliente.

Adicionalmente, el Banco ofrece productos y servicios ajustados a las necesidades de jubilados y pensionados desde la Banca de Adultos Mayores, en donde se desarrolla un modelo de atención que integra nuevas tecnologías y plataformas digitales para contribuir a la agilidad de las gestiones y la experiencia a medida de cada perfil.

El segmento Emprendedores y Pymes continuó con su plan de desarrollo. Durante el 2016 se consolidó el modelo de atención en sucursales para los clientes del segmento. El 65% de las sucursales, que concentran el 80% de los clientes, poseen un oficial dedicado exclusivamente al segmento.

Durante el año 2016 se continuó avanzando con la remodelación de sucursales, complementaria al proceso de rebranding, con el objetivo de potenciar la experiencia de nuestros clientes y mejorar día a día nuestra agilidad en la atención. Por su parte, en la red de Centros de Servicios se lanzó el nuevo modelo de atención que busca mejorar y agilizar la calidad de atención a los clientes del segmento previsional, poniendo a su alcance soluciones automáticas para resolver operaciones de consultas, pagos de beneficios y fe de vida.

Nuestro segmento de financiamiento al consumo continuó focalizándose en aumentar su participación como medio de pago en las ventas de Walmart, consiguiendo un aumento en el share de 29% (nov. 2016 vs. nov. 2015). En la actualidad, el canal Walmart concentra gran parte de la colocación mensual de productos financieros. La estrategia en dicho negocio se basa en el ofrecimiento de productos financieros destinados al consumo personal anclados en la marca Walmart, siendo la tarjeta cobranded Mastercard Walmart el principal vehículo de adquisición.

SAM, nuestra administradora de fondos comunes de inversión, incrementó durante 2016 los activos administrados en un 69%. La evolución de los activos administrados de SAM durante el año 2016 ha sido superior al crecimiento de la industria de FCI, por lo que la participación de mercado ha pasado de 2.64% (puesto 16 en el ranking de administradoras) a 2.98% al cierre de 2016, alcanzando el puesto 11 entre 43 administradoras que operan en el mercado local.

Nuestra subsidiaria comercializadora de productos no financieros, Cordial Servicios continuó consolidando sus propuestas de valor durante 2016 ofreciendo una amplia gama de productos. En 2016 incrementó sus ventas en un 49%. Este notable crecimiento fue potenciado con el lanzamiento de nuestra plataforma market place Tienda Supervielle, que cuenta ya con 60000 usuarios activos. A través del mismo, se comercializan productos seleccionados en más de 10 categoría de productos: Electrodomésticos, Tecnología, Hogar y Muebles, Deportes, Indumentaria, Bienestar y Belleza, Juguetes, Perfumes y accesorios.

Durante el 2016, Supervielle Seguros S.A. se consolidó en la comercialización de seguros de Bolso Protegido, Accidentes Personales, Seguros de Vida y Seguros de Vida e Incapacidad sobre saldos deudores con crecimientos interanuales de ganancias del orden del 321%. Asimismo, prevé iniciar la emisión de seguros de Tecnología Protegida, Broken Bones, Robo en ATM, Hogar, Contenido Protegido, Protección Total y Salud. Adicionalmente, estamos comenzando los desarrollos necesarios para la emisión del seguro Integral de Comercio que nos permitirá acompañar a nuestros clientes atendiendo sus necesidades de mitigación de riesgos y acompañar la estrategia comercial de Grupo Supervielle.

Con la fuerte convicción de Grupo Supervielle sobre el auspicioso futuro de la industria financiera y el profundo impacto que en la misma tiene la evolución tecnológica, se creó en 2016 la Unidad de Innovación Digital. Los cambios en las preferencias de los clientes ya permiten vislumbrar cambios profundos en la Banca del Futuro. Aspiramos a que nuestro temprano posicionamiento nos permita incrementar nuestra habilidad de mejorar la experiencia de cliente

En el marco de la apertura de Grupo Supervielle al mercado de capitales, el Directorio ha definido un nuevo 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.

Hemos adaptado nuestros mecanismos de comunicación a las necesidades de divulgación pública de información, alineándonos a las mejores prácticas internacionales exigidas por organismos de control y por la comunidad inversora y demás sectores interesados en nuestra compañía. Nuestra política de relacionamiento con inversores es proactiva y prioriza la ilustración acerca de nuestro potencial de creación de valor proveyendo información transparente, oportuna y continua..

A lo largo de 2016, Banco Supervielle continuó trabajando en los desarrollos que conforman el proyecto RAROC, el que permitirá estimar la rentabilidad ajustada al riesgo para las dimensiones producto, cliente y operación.

Continuamos renovando nuestro compromiso de ser un Grupo Financiero "centrado en vos y reconocido por su forma de operar ágil, sencilla y cordial" que brinda soluciones rápidas, cómodas y precisas a sus clientes y con una alta capacidad para adaptarse a los cambios, ofreciendo servicios y productos innovadores de manera eficiente en cada uno de los negocios/segmentos a lo largo de su amplia red de distribución y en toda la cadena de valor y apostando al continuo crecimiento. Su impronta líder se focaliza en atraer, retener y promover talentos en un ambiente de trabajo que fomente su desarrollo.

Grupo Supervielle aspira no solo a ser un grupo financiero innovador y rentable sino también agente de cambio creador de valor social sustentable. A través de nuestros Programas de Responsabilidad Social Corporativa basados en 4 ejes de actuación (Educación, Niñez, Tercera Edad y Fortalecimiento Institucional) y en alianza con distintas organizaciones de la sociedad civil continuamos trabajando durante todo el 2016 en el desarrollo de acciones que contribuyen a generar relaciones de confianza con todos nuestros grupos de interés con el fin de relevar y atender a sus necesidades.

Por el momento, las perspectivas para el año en curso en lo que hace al contexto internacional lucen más favorables que en 2016 ya que se espera un mayor crecimiento que en el año anterior. Son las perspectivas internacionales y locales las que hacen pensar que Argentina rápidamente logrará incrementar sustantivamente los niveles de bancarización y posibilitar de esa manera el desarrollo y mejora sustentable en la calidad de vida de sus habitantes mediante el aporte de las actividades de intermediación financiera. Desde Grupo Supervielle queremos ser activos participantes de ese crecimiento. Esto ya lo comenzamos a mostrar al inicio de este nuevo año 2017 cuando el 2 de febrero pasado nuestra subsidiaria Banco Supervielle completó exitosamente la colocación de su primer bono internacional global a un plazo de 3,5 años denominado en

pesos argentinos por el equivalente a la suma de U\$S 300 millones. La decisión de acceder al mercado internacional y argentino fue impulsada por los brotes verdes que ya observamos en la economía durante el último trimestre de 2016 y las perspectivas positivas que percibimos en el día a día de nuestro negocio para 2017. Los fondos obtenidos en la colocación serán utilizados para la originación de cartera crediticia en plazos más largos para nuestros clientes minoristas y PyMES, fortaleciendo nuestro compromiso para continuar siendo un actor relevante en el sistema financiero argentino. Una vez más, esta transacción confirma la presencia de Grupo Supervielle en el mercado de capitales internacional y local luego de la exitosa oferta pública inicial de acciones llevada a cabo solo ocho meses atrás y asimismo el acompañamiento que la comunidad financiera internacional y local le da a Grupo Supervielle y a cada una de sus subsidiarias.

Quiero compartir con orgullo que hemos recibido dos premios muy importantes durante el año. Banco Supervielle fue distinguido como el mejor banco de Mendoza en el 2016 por la Asociación de Ejecutivos de Mendoza. Por su parte, el medio estadounidense Latin Finance reconoció a Grupo Supervielle con el premio Initial Public Offering of the Year (entre los "Deals of the Year 2016") por su desempeño en el inicio de operaciones en las bolsas de Buenos Aires y Nueva York.

Antes de terminar, quiero agradecer muy especialmente a nuestros equipos, a nuestros nuevos accionistas a partir de la apertura de nuestro capital, a nuestros proveedores 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
Richard Guy Gluzman

Laurence Nicole Mengin de Loyer – Directora Independiente
Gabriela Macagni – Directora Independiente
Diana Mondino – Directora Independiente

Integrantes de la Comisión Fiscalizadora

Síndicos Titulares
Enrique José Barreiro
Carlos Alberto Asato
María Fiorito

Síndicos Suplentes

Carlos Enrique Lose
Carlos Ojeda
Roberto Anibal Boggiano

Contador Certificante de los Estados Contables del Ejercicio cerrado el 31/12/2016

Marcelo Alejandro Trama
Price Waterhouse & Co. S.R.L.

CEO
Julio Patricio Supervielle

COO
José Luis Panero

CFO
Alejandra Gladis Naughton

Gerencias Corporativas:

Gerente Corporativo de Asuntos Legales y Compliance
Sergio Gabriel Gabai

Gerente Corporativo de Recursos Humanos
Santiago Enrique Batlle

Gerente de Corporativo de Créditos
Javier Martínez Huerga

Tecnología de la Información
Marcelo Vivanco

Operaciones
Claudia Silvia Andretto

Gerentes que reportan al Directorio:

CRO
Javier Conigliaro

Auditor Interno Corporativo
Leandro Andrés Raúl Conti

Gerentes Generales de las subsidiarias de Grupo Supervielle:

BancoSupervielle
Nerio Alfredo Peitiado (autorizado por Resolución No. 33 del Banco Central de la República Argentina, de fecha 26 de enero de 2017)

Cordial Compañía Financiera / Tarjeta Automática (segmento Consumo)
Carlos Depalo

Supervielle Seguros
Diego Squartini

Supervielle Asset Management
Guillermo Guichandut

Espacio Cordial de Servicios
Juan Martin Monteverdi

Cordial Microfinanzas
César Simurro

Índice

I Acerca de Grupo Supervielle

II Principales Indicadores del Balance Consolidado

III Memoria

I.- ACERCA DE GRUPO SUPERVIELLE

Grupo Supervielle S.A. es una compañía local de servicios financieros en Argentina y controlante del quinto banco privado de capital nacional más grande de Argentina en términos de activos. Basada en Buenos Aires, Supervielle conduce sus operaciones a través de distintos segmentos: Banca Minorista, Banca Empresas, Tesorería, Financiamiento al Consumo, Seguros y Fondos Comunes de Inversión y otros servicios no financieros. Grupo Supervielle ha desarrollado un modelo de negocios multimarca para diferenciar los productos y servicios financieros que ofrece a un amplio espectro de individuos, pequeñas y medianas empresas ("PYME") y grandes empresas de Argentina.

Al 31 de diciembre de 2016, Supervielle tenía AR\$53.206 millones de activos, un patrimonio neto de AR\$ 6.932 millones, 325 puntos de acceso y más de 2 millones de clientes.

Grupo Supervielle lista y cotiza sus acciones desde el 19 de mayo de 2016 en el Mercado de Valores de Buenos Aires (MERVAL) y en la Bolsa de Comercio de la ciudad de Nueva York (NYSE) cuando completó exitosamente su Oferta Pública Inicial de Acciones y colocó nuevo capital en los mercados de capitales local e internacional. Al 31 de diciembre de 2016, Grupo Supervielle tiene 363.777.615 acciones emitidas, y las acciones flotando en el mercado de capitales representan el 46,3% del capital social.

Grupo Supervielle es una sociedad anónima constituida en la República Argentina en 1979 que opera como una sociedad holding de servicios financieros de la cual dependen las siguientes empresas controladas proveedoras de servicios financieros: un banco, Banco Supervielle S.A; una compañía financiera de financiamiento al consumo, Cordial Compañía Financiera; una empresa de tarjetas de crédito, Tarjeta Automática; una empresa de microfinanzas, Cordial Microfinanzas; y una sociedad gerente de fondos comunes de inversión, Supervielle Asset Management (SAM). Asimismo y a partir de su experiencia y liderazgo en el negocio de servicios financieros, Grupo Supervielle apunta a reforzar su oferta comercial para sus más de dos millones de clientes y ha ampliado su oferta en los últimos tres años con otros segmentos de negocio como la comercialización de productos no financieros a través de su controlada Espacio Cordial de Servicios o el negocio de seguros a través de Supervielle Seguros. Por último, completa el portafolio de empresas de la holding una sociedad cuya principal actividad es la tenencia de participaciones en las mismas empresas de Grupo Supervielle, Sofital S.A.F.e I.I.

II.- PRINCIPALES INDICADORES

Grupo Supervielle S.A. Consolidado

PRINCIPALES INDICADORES	Dic. 2016	Dic. 2015	Variación %
Activos (Ps. miles)	53.206.042	33.045.817	61,0%
Pasivos (Ps. miles)	46.274.491	30.672.107	50,9%
Patrimonio Neto (Ps. miles)	6.931.551	2.373.710	192,0%
ROAE ⁽¹⁾	26,3%	32,2%	
ROAA ⁽²⁾	3,2%	2,5%	
Ingresos Netos por servicios / (Ingresos netos por servicios + Margen bruto de intermediación) ⁽³⁾	34,0%	40,0%	
Ingresos Netos por servicios / Gastos de Administración ⁽³⁾	50,4%	52,4%	
Activos líquidos como porcentaje del total de depósitos	27,0%	32,6%	
Préstamos en situación irregular / total de préstamos	2,8%	3,2%	
Previsiones / préstamos en situación irregular	87,1%	89,7%	

(1) Resultado neto dividido por el patrimonio neto promedio, calculado diariamente

(2) Resultado neto dividido por el activo promedio, calculado diariamente

(3) Incluye Resultado por la actividad de seguros

III.- MEMORIA

A. EVOLUCIÓN DE LA ECONOMÍA

A.1. Contexto macroeconómico en 2016

Introducción

La economía mundial tuvo un deslucido resultado en 2016. Principalmente debido al peor desempeño por parte de los países desarrollados. La economía de EE.UU creció a un menor ritmo que el evidenciado en 2015. Europa en su conjunto no deslumbró, aunque sus integrantes principales si despegaron. Sin embargo, las economías emergentes volvieron a crecer más que las avanzadas, aunque en la mayoría de los casos no tanto como en el 2015. Los commodities, incluso el petróleo tuvieron un mal desempeño a lo largo del año, aunque desde mitad de año tienen una tendencia alcista.

En cuanto a la economía local, el cambio de signo del gobierno hacia fin de 2015 abrió nuevas posibilidades y se llevaron a cabo varias medidas correctivas. No obstante, en el año 2016 la actividad económica cayó y la inflación se mantuvo en niveles altos. El BCRA adoptó como instrumento central de política monetaria la tasa de interés (utilizando una tasa real positiva para las Letras del Banco Central en 2016 y la tasa de pasés a 7 días a partir de enero de 2017) para así implementar el esquema de metas de inflación planteado. El 2016 se consideró un año de transición en el que se realizaron las mayores correcciones al ordenamiento macroeconómico tales como la salida del default, la corrección parcial de los precios relativos y la adaptación a un sistema de flotación administrada para el tipo de cambio y desregulación de tasas. Asimismo, se realizó un sinceramiento fiscal cuyo éxito no tiene precedentes y se regularizó la situación con los jubilados (la denominada Reparación Histórica).

Escenario internacional¹

Según las últimas estimaciones del Fondo Monetario Internacional (FMI) la economía mundial habría crecido 3,1% en 2016, es decir 0,1 puntos porcentuales menos que en 2015. Nuevamente, el mayor dinamismo se observó en las economías emergentes que habrían incrementado su PBI en 4,1% mientras que los países desarrollados habrían crecido 1,6%.

La desaceleración se explicaría por el peor desempeño de las economías avanzadas las cuales habían crecido al 2,1% en 2015. Dentro de este grupo la mayor desaceleración con respecto al año anterior la tuvo Estados Unidos (1,6% vs. 2,6%) en tanto que la Eurozona en su conjunto desaceleró solo 0,3 puntos porcentuales con los integrantes principales creciendo más que el año anterior. Una novedad muy relevante en 2016 fue el voto a favor de la salida de la Unión Europea por parte del Reino Unido en junio, lo que generó gran revuelo en los mercados y la salida del Primer Ministro David Cameron quien fue reemplazado por Theresa May. En noviembre de este año, ganó Donald Trump las elecciones presidenciales en EE.UU. sorprendiendo a la mayoría que confiaban en la victoria de Hillary Clinton. En diciembre la Reserva Federal decidió subir las tasas de interés en 0,25%, para ubicarse entre 0,5% y 0,75% anual. Esta fue la única suba registrada en el año y las expectativas con respecto al ciclo alcista de tasas se moderaron debido al menor ritmo de crecimiento económico evidenciado durante el año. En cuanto a Asia, Japón desaceleró levemente su crecimiento desde 1,2% a 0,9%.

En cuanto a las economías emergentes, continuó la desaceleración en la tasa de crecimiento de la economía China completando el quinto año consecutivo de reducción en su tasa de expansión económica (en 2016 habría crecido 6,7% contra 6,9% de 2015 y 10,6% en 2010 año en el que comenzó la desaceleración mencionada). La otra gran economía emergente de Asia, la India, también desaceleró en forma marcada su tasa de expansión alcanzando un 6,6% en 2016 contra 7,6% del año anterior. En tanto, en Latinoamérica, Brasil no tuvo el desempeño esperado en el 2016, producto de la crisis política y la fuerte salida de capitales del 2015. De acuerdo con el FMI, Brasil finalmente dejaría de caer este año (0,2%), luego de una recesión de 3,8% en 2015 y 3,5% en 2016 constituyendo la caída bianual más marcada de la serie estadística del FMI que comienza en 1980. Sin embargo, en 2016, la contracción económica estuvo acompañada de una marcada apreciación en el Real (17,82% respecto al dólar).

¹ Los datos aquí expuestos deben ser tomados como provisorios. La fuente utilizada fue el informe de Perspectivas de la Economía Mundial – Actualizaciones de las proyecciones centrales, del Fondo Monetario Internacional publicado el 16 de enero de 2017.

Los precios de los commodities² cayeron en el promedio anual un 1,25% en relación a 2015. Sin embargo, en el dato del final del período evidencian una suba del 12,9% y una tendencia creciente. El petróleo repuntó, superando los 50 dólares por barril en diciembre por primera vez desde julio de 2015 (suba de 43,9% durante el periodo analizado)³. Sin embargo, en el promedio anual, muestra una caída del 15,6% respecto a 2015.

Escenario nacional⁴

Durante el año 2016 se llevaron a cabo reformas estructurales en el ámbito financiero y económico lideradas por el nuevo signo político. Fue un año de transición en el que se realizaron correcciones macroeconómicas tales como el acuerdo con los holdouts y la vuelta al mercado internacional de deuda, eliminación de las retenciones, normalización del Indec, racionalidad energética y universalización de beneficios. El Banco Central de la República Argentina adoptó medidas monetarias que acompañaron los cambios macroeconómicos al reforzar la posición de reservas internacionales y utilizar un sistema de metas de inflación.

Nivel de actividad

De acuerdo con el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INDEC), en 2015 el nivel de actividad, determinado por el PBI, marcó una expansión del 2,6% promedio interanual lo que representó un marcado crecimiento con respecto a 2014. Sin embargo, experimentó una caída continua, en términos interanuales durante los tres primeros trimestres de 2016: 0,6%, -3,7% y -3,8% respectivamente. La economía cayó en los primeros nueve meses de 2016 en relación al mismo periodo de 2015 un 2,4%, debido a los ajustes macroeconómicos llevados a cabo. Sin embargo, durante el tercer trimestre la economía se contrajo un 0,2% en términos trimestrales desestacionalizados, lo que implicó un virtual estancamiento luego de caer consecutivamente desde el cuarto trimestre del año pasado.

Sector externo y mercado cambiario

Durante los primeros 11 meses de 2016 el resultado de la balanza comercial arrojó un superávit de US\$ 2.050 millones, casi equivalente al déficit registrado en 2015⁵. Este resultado es fruto de una caída en el valor de las importaciones mientras que las exportaciones terminarían en un nivel muy similar al de 2015.

A diferencia de lo ocurrido en 2015, las reservas internacionales del Banco Central de la República Argentina (BCRA) crecieron en US\$ 13.209 millones, finalizando el año con un stock de US\$ 38.772 millones. En octubre superaron los US\$ 40.000 millones por primera vez desde abril de 2013.

El Tipo de Cambio Nominal⁶ finalizó 2016 en \$15,85, esto es, un 21,9% más alto que el de fines de 2015. La evolución mensual de esta variable no fue homogénea a lo largo del período analizado, registrando una variación del 22,41% durante los primeros dos meses del año, como consecuencia de la liberación del cepo cambiario que se dio en diciembre de 2015 alcanzando en aquel momento una cotización de \$ 15,92. Luego se apreció, llegando a valores por debajo de \$ 14 en junio; para luego converger al valor de cierre.

² De acuerdo con el índice CRB. Por su parte el Índice de Precios de Materias Primas elaborado por el Banco Central de la República Argentina (promedio ponderado de los precios de los commodities que exporta el país) cayó 5% en promedio interanual.

³ Según dato de la Pink Sheet del Banco Mundial, promedio del WTI, Brent y Dubái.

⁴ Nota en relación a las estadísticas nacionales: si bien durante 2016 el INDEC avanzó sobre la normalización de muchas series estadísticas aún quedan series sin actualizar o sin homogeneizar en su historia.

⁵ Las cifras publicadas por la administración anterior, habían indicado un superávit comercial de US\$ 1.806 millones durante los primeros 10 meses del 2015. No obstante, con posterioridad al 10 de diciembre, el nuevo gobierno corrigió las cifras de Intercambio Comercial Argentino (ICA) e informó un déficit para el año 2015 así como también modificó los resultados de los años anteriores.

⁶ Según dato del Banco Central de la República Argentina, informe: Reservas internacionales y principales pasivos del BCRA, saldos diarios.

Mercado de trabajo

A lo largo del año, los salarios acumularon un incremento de 32,74% en promedio. Tanto los salarios del sector público como los del privado tuvieron un incremento parecido (32,58% y 32,91% respectivamente) ambos muy por debajo de la inflación.

La tasa de desempleo fue de 9,3% en el segundo trimestre de 2016 y disminuyó 0,8 puntos porcentuales en el tercer trimestre. Debido a la emergencia estadística, los datos del primer trimestre no fueron publicados. Por su parte, la tasa de actividad se mantuvo constante en 46,0%.

Cuentas fiscales

A lo largo de 2016 las cuentas fiscales fueron un tema central del nuevo gobierno. Primero se implementó un cambio en la forma en que se calcula el resultado primario al no incluir las Rentas de la Propiedad (ingresos transferidos principalmente por el BCRA y la ANSeS). También se impactó los resultados de 2015 con esta corrección, donde el déficit fiscal fue de 5,8% del PBI y para 2016 se propusieron una meta de reducirlo 1 pp. Durante los primeros cuatro meses del año, se concentraron en reducir de forma contundente el gasto público; luego el gasto se reactivó levemente al mismo tiempo que cayeron por debajo de la inflación los ingresos, lo que puso en duda la posibilidad de cumplir con la meta oficial. Durante el segundo semestre se llevó a cabo el sinceramiento fiscal, que cerró su primera etapa el 31 de octubre, la segunda el 31 de diciembre de 2016 y finaliza el 31 de marzo de 2017. El resultado parcial (al 28 de diciembre de 2016) superó incluso a las proyecciones más optimistas, al alcanzar ya los US\$ 90.000 millones blanqueados (17% del PBI). Esto implicó una recaudación extraordinaria de \$ 106.760 millones, con los ingresos mayores a los esperados se sobre cumplió la meta de déficit fiscal, 4,6% del PBI. De los US\$ 97.842 millones blanqueados al 31 de diciembre de 2016, US\$ 84.127 millones son bienes o dinero en cuentas bancarias alojados en el exterior y los restantes US\$ 13.715 millones son activos radicados en el país. Para estos últimos, se abrieron 112.000 nuevas cuentas en bancos locales con depósitos por US\$ 7.200 millones. Este ingreso extraordinario, será utilizado para regularizar la situación con los jubilados a través de tres lineamientos principales: los juicios previsionales, las actualizaciones de haberes y las pensiones universales.

En abril se logró un acuerdo con los denominados holdouts (inversores que mantenían títulos argentinos en default). Se les presentó una propuesta tanto a los litigantes que tenían fallo a favor en la justicia de EE.UU. como a aquellos que no lo tenían, con lo que se logró salir del default y pagarle a los tenedores de bonos de la deuda de 2005-2010. Para esto se realizó una emisión de cuatro bonos internacionales en dólares estadounidenses por US\$ 16.383 millones (Bono 2019 con tasa 6,25% anual, Bono 2021 con tasa 6,875% anual, Bono 2026 con tasa 7,5% anual, Bono 2046 con tasa 7,625% anual).

No obstante, en el segundo semestre el gobierno continuó con actividad en los mercados de deuda, emitiendo tanto bonos en pesos como en moneda extranjera.

Inflación

Debido a la emergencia estadística el dato de inflación dejó de ser publicado por el Indec, y oficialmente fue reemplazado por el índice de inflación de CABA y por el de la Provincia de San Luis hasta que en el mes de mayo se comenzó a publicar el índice de inflación AMBA (Área Metropolitana y Buenos Aires), que pasó a ser el índice oficial hasta que se publique uno de alcance nacional.

El índice de inflación AMBA mostró un aumento en los precios del 16,9% entre mayo y diciembre de 2016. Por su parte, la inflación medida en la Ciudad de Buenos Aires alcanzó el 41,0% en todo el año. En tanto, en el interior del país la inflación anual fue algo menor, por ejemplo: la inflación registrada en Córdoba fue de 34,4% y la de Neuquén fue de 37,6%.

A.2. El Sistema Financiero en 2016

Política monetaria

A lo largo de 2016 las nuevas autoridades del Banco Central de la República Argentina trabajaron en tres ejes: la estabilidad monetaria a través de una política monetaria con objetivos de inflación, la estabilidad financiera con foco en el desarrollo y profundización

del sistema financiero doméstico y la adopción de medidas que promuevan la bancarización, la inclusión financiera y el uso de medios electrónicos de pago.

El BCRA adoptó como instrumento central de política monetaria la tasa de las Letras del Banco Central a 35 días. Esta fue mantenida en torno a los 31 puntos durante los primeros 2 meses del año, para luego permanecer entorno a los 38 puntos durante los próximos dos meses. Desde entonces tuvo una trayectoria descendente hasta llegar a los 24,8% en la última licitación del año. A lo largo de todo el periodo, se buscó que esta esté por arriba de la inflación proyectada para así lograr tasas de interés positivas. A partir del 1 de enero de 2017 la tasa de referencia del BCRA dejó de ser la de la Lebac a 35 días y pasó a ser la tasa de pases en pesos a 7 días.

Depósitos y préstamos

Los depósitos totales del sector privado en el sistema financiero se incrementaron en 2016 un 44,1%, cerrando el año en \$1.513.270 millones. En cuanto a los realizados en moneda local, el incremento fue de 26,9%. Las cajas de ahorro fueron las que más aumentaron (42%), seguidos por las cuentas corrientes (39%), las cuentas a la vista (34%) y en último lugar los plazos fijos (13%).

Por su parte, los préstamos totales al sector privado cerraron el año en \$1.067.480 millones, lo que representa un aumento del 30,4% interanual. En esta categoría, los más dinámicos fueron los destinados a empresas (37% interanual), movilizados, en particular, por los documentos a sola firma que se incrementaron un 50,5% interanual. Dentro de los préstamos al consumo (28% interanual), la categoría más dinámica fue prendarios (37,6%). A lo largo del año, se lanzaron los créditos hipotecarios ajustados por coeficientes de variación de precios (UVI y UVA), sin embargo la línea creció solo un 12,0% interanual.

Tasas de interés

La tasa de interés BADLAR Bancos Privados cerró el año 550 puntos básicos por debajo del nivel al que cerró en 2015 (19,875% vs. 27,25%) sin embargo, el promedio de la misma fue más alto en 2016 (25,84% vs. 21,53%). En relación a la tasa call entre bancos privados, finalizó el 2016 al 26,0% vs. un nivel de 23,8% a fines de 2015.

A.3. LA INDUSTRIA DE SEGUROS EN 2016

Conforme los últimos datos anuales disponibles de la Superintendencia de Seguros de la Nación, la producción total anual de seguros alcanzó los \$211 mil millones a junio de 2016, lo que representa un crecimiento anualizado del 38 % a valores nominales versus junio 2015.

La producción total consolidada se compone de \$171 mil millones (81%) de seguros patrimoniales, mientras que la producción de seguros de personas ascendió a \$40 mil millones (19%).

Dentro de los seguros de vida, el seguro de vida colectivo es el de mayor participación relativa (63% incluyendo los seguros de credit related), mientras que los seguros de vida individual y accidentes personales lo siguen con el 13% y 11%, respectivamente.

Las perspectivas para el mercado asegurador en 2017 son alentadoras y se espera se mantengan las condiciones de crecimiento de la producción que se han observado en los últimos años.

A.4. LA INDUSTRIA DE FONDOS COMUNES DE INVERSION EN 2016

El año 2016 ha mostrado un crecimiento de los activos bajo administración del 50% que alcanzaron la suma de \$ 334.333 millones promedio en el mes de diciembre desagregados entre los distintos segmentos de mercado: Money Market, Renta Fija Argentina Corto Plazo, Renta Fija Argentina Resto, Pymes, Infraestructura, Renta Mixta, entre otros.

La suma de la participación de los segmentos de Money Market y Renta Fija Argentina de corto plazo alcanza el 59% del total de la industria. Ambos segmentos de productos constituyen las inversiones de menores riesgos y rentabilidad esperada del mercado.

Los segmentos de FCI Pymes e Infraestructura que representan en conjunto el 7% de la industria de FCI se conforman con activos financieros específicos como cheques de pago diferido, financiaciones de obras de infraestructura y emisiones de empresas clasificadas como Pymes. Las entidades que invierten en estos productos son compañías aseguradoras que en virtud del cumplimiento de sus normas regulatorias deben canalizar parte de sus carteras en activos de estas características.

Los restantes segmentos de productos que en total representan un tercio de la industria de los FCI son los que se constituyen con activos financieros con horizontes de inversión de mediano y largo plazo y niveles de riesgo y rendimientos más elevados.

A.5. Perspectivas para 2017

En lo que respecta al panorama económico internacional se espera un mayor crecimiento del mundo para 2017 (3,4% vs. 3,1% de 2016). Dicho crecimiento estará explicado por el mayor empuje de las economías de mercados emergentes y en desarrollo, impulsadas por una salida de la recesión en el caso de Rusia y Brasil, un alto crecimiento por parte de India y China (aunque en el último caso, menor al de 2016, 6,7% vs 6,5% este año) y un dato positivo para América Latina.

En el plano local, se espera que la combinación de salarios reales más altos, mejores expectativas por parte de los empresarios y mayor crecimiento regional impulsen la actividad que se estima crecería alrededor de un 3,0% este año. En el primer trimestre, se espera que se consoliden los brotes verdes que comenzaron a verse en los últimos meses de 2016. A partir del segundo trimestre, estimamos que la economía debería estar expandiéndose a un ritmo compatible con la creación de empleo producto de los efectos de las correcciones implementadas y una mayor entrada de capitales.

En relación con la inflación, el BCRA se ha mostrado sumamente rígido en sus políticas para lograr reducir los niveles inflacionarios actuales mediante la implementación de un sistema de metas de inflación. En este sentido, se estableció, desde el primero de los organismos mencionados un rango de inflación para 2017 entre el 12% y 17%. De todos modos, los analistas esperan una inflación un poco más alta que la banda superior de la meta del BCRA para este año, por arriba del 20%.

El déficit fiscal, es uno de los puntos en el que el nuevo gobierno está haciendo más hincapié. A su vez, los inversores consideran su reducción como una de las metas más importantes que debería alcanzar el gobierno siendo fundamental para consolidar la confianza y la consecuente entrada de inversiones. La meta que el gobierno se propuso alcanzar es de 4,2% del PBI para este año y continuar con un sendero de corrección en los próximos años.

B. EVOLUCION DE GRUPO SUPERVIELLE

B.1. Apertura de capital de Grupo Supervielle y uso de fondos

El año 2016 fue un año muy importante en la historia de Grupo Supervielle y sus subsidiarias ya que el 19 de mayo de 2016 completó exitosamente la Oferta Pública Inicial de acciones (OPI u IPO), y a partir de ese momento Grupo Supervielle cotiza en el Mercado de Valores de Buenos Aires y en la Bolsa de Comercio de Nueva York.

El IPO fue tres veces sobresuscripto y una gran parte de sus acciones colocadas en el mercado internacional, principalmente en Estados Unidos pero también Reino Unido, y otros países de la región como Chile y Brasil. Como resultado de la oferta, Grupo Supervielle colocó U\$S 253 millones en la oferta primaria. Esta transacción representó el primer IPO de un banco argentino desde 2007 y asimismo fue la primera compañía latinoamericana en salir al mercado desde el mes de julio de 2015 mostrando la confianza que los mercados mundiales tienen en la Argentina y en Grupo Supervielle en particular.

Con el producido del nuevo capital emitido, Grupo Supervielle ha realizado aportes de capital en sus subsidiarias. En los meses de mayo y junio de 2016, realizó aportes irrevocables a cuenta de futuros aumentos de capital a Banco Supervielle S.A. por 1.453 millones y 780 millones, respectivamente que luego fueron capitalizados. Asimismo, en los meses de mayo y junio, realizó aportes irrevocables a cuenta de futuros aumentos de capital a Cordial Compañía Financiera por 7 millones cada uno, acompañando los aportes realizados por Banco Supervielle en esta subsidiaria, ambos luego capitalizados en el mes de octubre de 2016. Adicionalmente, Grupo Supervielle mantiene un exceso de liquidez al cierre de 2016 por la suma de \$690 millones, que será aplicado a futuro crecimiento.

Esta transacción, duplicó su base de capital, lo que lo posiciona para acompañar el crecimiento de Argentina, los mayores niveles de bancarización de su economía consolidando la senda de crecimiento lograda en su larga trayectoria. Sólo en el segundo semestre posterior al IPO, el market share de préstamos del Banco en el sistema financiero privado que era del 3,9%, habría alcanzado el 4,7% conforme datos preliminares a diciembre 2016 lo cual demuestra claramente su capacidad de crecimiento y potencial futuro.

B.2. Imagen Corporativa, Posicionamiento y Comunicaciones

Banco Supervielle ganador del premio FOMLA 2016

En 2016 Banco Supervielle recibió un importante reconocimiento internacional en el más grande y prestigioso festival de Medios de Latinoamérica en Miami (FOMLA), que premia las mejores estrategias de uso de los medios en empresas de diferentes rubros de la región.

La distinción recibida fue el FOMLA de plata en la categoría "Smart Use of Data", por su estrategia de comunicación digital que le permite llegar a un elevado nivel de granularidad, segmentación y generación de leads para captar nuevos clientes, usando su base de clientes como muestra para buscar perfiles similares, lo que le brinda a Banco Supervielle un diferencial respecto a su competencia en la industria financiera.

El proyecto nació en 2015 producto del trabajo entre las áreas de Comunicaciones, Canales e iCom, quienes desarrollaron una estrategia avanzada de segmentación para evitar la dispersión, con el fin de lograr una audiencia claramente segmentada.

B.3. Responsabilidad Social Corporativa ("RSC") y Creación de Valor Sostenible

Grupo Supervielle se ha convertido en un importante referente del sistema financiero argentino con alto potencial de visibilidad en su gestión social. Su principal subsidiaria, Banco Supervielle, cuenta con una fuerte presencia regional y focalizada que le permite una acción social en profundidad, especialmente en plazas con poca inversión social.

El compromiso social de Grupo Supervielle y Banco Supervielle ha ido creciendo sostenidamente frente a clientes que amplían sus expectativas respecto del impacto social de los proyectos cuyos recursos impulsan.

Los objetivos estratégicos de RSC son:

- i. ser percibido además de como un banco rentable e innovador como un agente de cambio y creador de valor social sustentable;
- ii. desarrollar una estrategia innovadora y transformadora con acciones concretas, iimedibles y de alto impacto;
- iii. sinergizar las iniciativas de RSC con comunidades locales en las que el banco tenga actividad comercial; y
- iv. construir una cultura organizacional colaborativa y de corresponsabilidad.

El Plan Estratégico de RSC de Grupo Supervielle es desarrollado fundamentalmente por Banco Supervielle a través de 17 programas agrupados en cuatro ejes de actuación:

- 1) Tercera Edad: El objetivo es promover el envejecimiento activo y saludable, la participación social y la prevención de la dependencia para tener una vejez plena y productiva.
- 2) Niñez: ayudar en la lucha contra la pobreza infantil y la desnutrición.
- 3) Educación: promover oportunidades y construir futuro a través de la educación.
- 4) Fortalecimiento Institucional: contribuir al fortalecimiento de las instituciones y a la construcción de una agenda pública a largo plazo.

Tercera Edad – envejecimiento activo, participación social y prevención de la dependencia

Abuelos en Red

Abuelos en Red es un programa de inclusión digital diseñado por Responsabilidad Social Corporativa de Banco Supervielle, con la creencia en una tercera edad emprendedora y plenamente integrada en su comunidad, que puede encontrar espacios de intercambio generacionales tanto a nivel real como virtual.

El programa conforma una Red de Centros de Formación a través de convenios con universidades e institutos de formación públicos y privados, donde los adultos mayores acceden en forma gratuita a ciclos de formación en el uso y los beneficios de las nuevas tecnologías. El programa cumple diez años en funcionamiento, con 50.000 jubilados ya capacitados y 35 centros de formación en 24 Universidades en toda el área de influencia del banco. Además, cuenta con 15.000 usuarios registrados en www.abuelosenred.org y el Canal AER en [youtube.com](https://www.youtube.com), para la publicación de entrevistas, AER destacados y videos educativos. El programa obtuvo la Certificación ISO 26001 RSE y el 1º Premio a la RSE de la Cámara de Comercio e Industria Franco Argentina 2009.

Este año fue presentado como caso de estudio nacional en el IV Simposio Internacional de Responsabilidad Social de las Organizaciones (SIRSO) "Aportes teórico - prácticos para lograr los Objetivos de Desarrollo Sostenible en América Latina" en Bogotá Colombia. También fue presentado como caso en el VII Congreso de Extensión Universitaria Entre Ríos y en el primer Encuentro "Los Adultos se Expresan" organizado por la Municipalidad de la Ciudad de San Luis. Este programa permite a los adultos mayores generar nuevos espacios sociales de participación y acceder a espacios universitarios que promueven su integración e intercambio intergeneracional.

Por otra parte, Banco Supervielle fue la primera empresa privada en adherir al programa "Ciudades Amigables con el Adulto Mayor" y bajo este marco se acordaron alianzas con la Dirección de Atención del Adulto Mayor dependiente del Ministerio de Salud, Desarrollo Social y Deportes del Gobierno de Mendoza. A su vez, en la Ciudad de Buenos Aires, se firmó un convenio de colaboración con la Subsecretaria de la Tercera Edad para acompañar el programa de inclusión digital + Simple.

Programa Concurso Grandes Autores, Relatos Cortos

En 2016 se organizó la segunda edición del concurso literario destinado a la base de jubilados y pensionados del banco. Se presentaron 585 relatos cortos de autores de distintos puntos del país. Trabajaron en la preselección 48 voluntarios del banco de Buenos Aires, Mar del Plata, Mendoza, San Juan, San Luis, Rosario y Córdoba. De los 10 relatos que resultaron preseleccionados un jurado presidido por el escritor Eduardo Sacheri eligió a los concursantes ganadores. Se premiaron los tres mejores: el primer premio recibió \$20.000 y el derecho a la adaptación radiofónica del relato, el segundo recibió \$13.000 y el tercero \$7.500. Las tres obras ganadoras y las finalistas fueron publicadas en el periódico La Cita y en el sitio www.supervielle.com.ar. Además se está armando un suplemento especial con las obras ganadoras y finalistas de las dos ediciones para ser publicado junto a nuestro periódico La Cita.

Programa Prevenir la Dependencia

Es un programa que ofrece a los jubilados clientes del banco acceso a material con el objetivo de estimular la reflexión sobre los cuidados de salud y sobre el envejecimiento saludable y satisfactorio y la prevención de la dependencia. Desde hace 12 años, todos los meses a través del periódico La Cita, una publicación gratuita del Banco dirigida a sus clientes mayores, se difunden artículos de interés, consejos para mejorar la calidad de vida de las personas de la tercera edad y testimonios personales sobre un envejecimiento activo y sano. El periódico tiene una tirada mensual de 210.000 ejemplares distribuidos en 125 Centros de Servicios y Sucursales. Junto a Proyecto Surcos, que nos acompaña en este programa, el banco aporta a la construcción de redes de apoyo social que permiten a los adultos mayores detectar problemas e inquietudes comunes a su grupo generacional e intercambiar información y soluciones. Además, durante el año 2016 se amplió el programa a las Redes Sociales a través de la elaboración de contenidos en diferentes formatos (gráficos y audiovisuales) para promover el envejecimiento activo y saludable a través de consejos, trivios, juegos, preguntas y ejercicios, entre otros.

Programa Bibliotecas Sociales para Adultos Mayores

Banco Supervielle busca ampliar la experiencia de los adultos mayores en los Centros de Servicio Supervielle para que allí encuentren un espacio de intercambio y socialización. Con tal propósito, contamos con tres bibliotecas sociales en los Centros de Servicio Vendimia (Mendoza), Villa Maria y San Jerónimo (Córdoba). Las bibliotecas funcionan con un sistema auto-administrado por los adultos mayores quienes pueden acceder al servicio con la simple donación de un libro. Más de 400 socios activos y 3.000 ejemplares son auto-administrados por los adultos mayores.

Expo Adulto Mayor

Es la primera feria dirigida a personas de más de 60 años que se lleva a cabo en la Provincia de Mendoza y es organizada conjuntamente por el Gobierno de Mendoza y Banco Supervielle.

La feria es un escenario propicio para que las marcas ofrezcan y muestren sus productos a este importante segmento de la sociedad. Durante dos días, empresas, organizaciones y universidades proponen actividades y servicios para los adultos mayores.

En la feria también se realizan seminarios de especialistas, charlas, juegos y muestras culturales al cierre de cada día. Durante la edición 2016 participaron más de 35 empresas, 20 puestos de la economía social, 2 universidades, áreas de gobierno, PAMI y ANSES entre otras instituciones. Asistieron más de 5.000 adultos mayores de la provincia de Mendoza.

Niñez – contra la pobreza infantil y la desnutrición

En 2016, Banco Supervielle llevó a cabo su tercera campaña solidaria Lo más valioso, vale doble con contribuciones provenientes de aportes del banco y de sus clientes en favor de UNICEF para contribuir a sustentar sus proyectos de apoyo a la infancia en Argentina. A través del programa de fondos complementarios o matching funds, por cada peso aportado por sus clientes a través de las tarjetas de crédito o débito (ya sea por donación mensualizada o por única vez), Supervielle aportó otro peso adicional hasta una suma tope.

En Argentina, UNICEF aportó en el año 2015 (últimas cifras disponibles) más de \$132MM anuales a causas como desnutrición infantil, deserción escolar y maternidades seguras. En 2015 el aporte de UNICEF en Educación fue de \$45,5 millones, de los cuales los clientes Supervielle aportaron \$8.7 millones, que representa un 19% de la inversión en el eje y un 6,6% de la inversión total de UNICEF de \$132 MM. A través del aporte del banco y sus clientes se benefician 400.000 niños, y su relevancia se ha ido incrementando en los últimos años.

A diciembre de 2016, más de 9.700 clientes del banco se han sumado como donantes activos de UNICEF en estos últimos tres años. Gracias a ellos y a las campañas de matching funds la entidad lleva recaudados más de \$14,6 MM.

De la campaña solidaria también participan todos los años un grupo de voluntarios. Este año fueron 23 los voluntarios que participaron de la acción.

Programa Combatir la Desnutrición Infantil

El objetivo es trabajar en alianzas con ONGs para promover la prevención y la recuperación de la desnutrición infantil. El compromiso de Banco Supervielle con la niñez abarca desde el cuidado de la primera infancia hasta la nutrición. Banco Supervielle apoya a la Fundación CONIN y a algunas de sus franquicias en las zonas donde el Banco está presente. Desde 2010, Banco Supervielle es el Main-Sponsor de la Maratón Anual CONIN en Mendoza. Este año gracias al aporte del Banco se liberaron las inscripciones a todos los niños menores de 12 años permitiendo que cientos de niños se sumaran al programa junto a sus familias. Con el aporte otorgado se podrá cubrir el programa de asistencia alimentaria complementaria por un plazo de 4 meses y 20 días, con un equivalente a 22.440 Kg de alimentos entregados a los niños y sus familias.

El Banco también apoya a Pilares ONG a mejorar la calidad de vida de las familias que viven en situación de vulnerabilidad en el barrio San Blas de la Villa 21-24, Barracas. En el cuarto año de trabajo en conjunto, a través del apoyo institucional y de la Campaña Navidad de Banco Supervielle 25+1, se cubrieron las necesidades de 47 niños durante todo el año. Además, a través de la Ley de Mecenazgo se apoyó un proyecto de promoción cultural a través del arte, teatro y literatura presentado por la ONG.

Banco Supervielle también apoya al Centro CONIN A.C. Pequeños Pasos, en la localidad de San Martín, Provincia de Buenos Aires. En 2016 Pequeños Pasos fue una de las tres ONGs beneficiarias de la Campaña Navidad de Banco Supervielle 25+1.

En 2016 se continuó colaborando con la Fundación Banco de Alimentos a la cual se le hizo una donación de 2500 kg de leche en polvo que la Fundación distribuyó entre 33 entidades beneficiadas con un total de 5,476 personas.

Programa Socializar Los Niños A Través del Arte

Banco Supervielle apoya a la Fundación Casa Rafael a estimular la resiliencia en chicos en situación de vulnerabilidad social a través del arte y de un apoyo psicológico y social. Desde 2006, Casa Rafael brinda sus servicios a más de 200 niños entre 3 y 18 años del barrio de La Boca en situación de riesgo psicosocial. Casa Rafael atiende a chicos expuestos a riesgos varios, tales como precariedad, promiscuidad, violencia, droga, conflicto con la ley, explotación e inseguridad de los vínculos afectivos y los valores sociales. Las actividades consisten en una iniciación a diversas disciplinas artísticas, combinada con un acompañamiento psicológico y psicosocial. Los talleres incluyen la guitarra, el teclado, la literatura, la expresión corporal y la danza (hip-hop), las artes plásticas, la fotografía y el video. Más allá de la iniciación artística, los talleres son espacios de socialización en los que los jóvenes aprenden a convivir en el respeto de la diferencia y a tomar conciencia del carácter nocivo de la violencia. En 2016, Banco Supervielle contribuyó además vía mecenazgo a la realización de tres talleres musicales de Casa Rafael. Casa Rafael fue uno de los tres beneficiarios en 2016 de la Campaña de Navidad de Banco Supervielle 25+1.

Educación - promover oportunidades y construir futuro a través de la educación

Programa Futuros Egresados

El objetivo es apoyar a la Fundación Cimientos para que los chicos de bajos recursos terminen el secundario y tengan más oportunidades en el futuro. El trabajo de Cimientos está focalizado en acompañar a los alumnos que asisten a escuelas en contextos socioeconómicos vulnerables y apoyarlos, tanto en lo económico como en lo académico, promoviendo el desarrollo de habilidades y competencias para mejorar su trayectoria escolar, aumentar sus posibilidades y proyectar su futuro con más oportunidades. En el tercer año junto a la Fundación Cimientos, en 2016 Banco Supervielle otorgó becas a 80 estudiantes de las escuelas N°6 "Santa María Eufrasia" y N°51 "Eva Perón" en San Luis y Escuela Ernesto Sábato en Mendoza. En este año 40 de estos alumnos se graduaron en San Luis. Por segunda vez el Banco Supervielle facilitó y financió el programa a través de una campaña de matching funds, que consistió en una campaña de telemarketing a clientes del banco.

Como parte del Programa de Voluntariado Corporativo, 46 colaboradores de Banco Supervielle son padrinos de los chicos becados. Cada voluntario fue asignado como padrino de uno o dos becados, lo que le permite conocer el nombre y la realidad de su ahijado, recibir los informes mensuales que dan cuenta de su trayectoria escolar y su situación de vida.

En 2016 Cimientos fue beneficiaria de la Campaña Navidad de Banco Supervielle 25+1.

Programa Construyendo Mi Futuro

El objetivo es apoyar a la Fundación Enseñá por Argentina en su trabajo por la inclusión y la calidad de la educación y por construir un movimiento de líderes comprometidos con el propósito de promover oportunidades educativas de calidad para todos. El trabajo de Enseñá por Argentina impacta en dos grandes grupos de destinatarios. Por un lado, los alumnos que estudian en contextos de vulnerabilidad social, que deben afrontar importantes desafíos cotidianos para lograr permanecer dentro del sistema educativo y para elegir avanzar hacia un nivel universitario. Por otro lado, los jóvenes profesionales, quienes motivados por el deseo de lograr un cambio en la sociedad se forman para educar en escuelas ubicadas en contextos vulnerables convencidos de que la desigualdad y la injusticia social pueden disminuir a través de la educación.

En el 2016 el Banco brindó acompañamiento financiero para la formación de 10 profesionales que impactan el trayecto escolar de unos 1.200 estudiantes.

Además se realizaron varias acciones con la ONG. Por un lado dos gerentes corporativos del Banco participaron del programa "Enseña por un día," que consistió en dictar una clase en un colegio en donde la ONG está presente.

Por otro lado, desde el área de Recursos Humanos de Banco Supervielle se realizó nuevamente en 2016 el Programa "Construyendo Mi Futuro" que busca facilitar a jóvenes de bajos recursos el primer contacto con el ámbito laboral y así brindarles herramientas que les permitan desarrollarse a nivel personal y profesional. Formaron parte del programa 38 hijos de empleados, 25 chicos egresados de escuelas en donde se encuentra trabajando la ONG Enseña por Argentina y 9 chicos de la Fundación Germinare.

Programa Nuevas Aventuras Empresarias (Naves)

El Programa Naves es la competencia de planes de negocio de mayor prestigio de Argentina. Busca fomentar el espíritu emprendedor en el país mediante seminarios y talleres organizados por el IAE desde 1983. Banco Supervielle es uno de los sponsors de la Competencia Naves. Con el auspicio de Banco Supervielle desde el 2013 la experiencia se realiza en la Provincia de Mendoza. En 2016 más de 300 emprendedores presentaron 101 proyectos, acompañados de 22 instituciones, entre universidades, gobierno provincial, municipios y empresas, permitiendo desarrollar un ciclo de formación de más de 60 horas entre expertos locales y del IAE. Desde el año 2013 el Banco viene acompañando el nacimiento de nuevas Pymes a través de este programa de formación.

Programa Becas Universitarias Anpuy

En 2016 Banco Supervielle otorgó becas universitarias a 24 jóvenes junto a la Fundación Anpuy (Provincia de Salta), parte de la red de Cimientos. Estos jóvenes se criaron en el pueblo de La Unión, Departamento de Rivadavia y hoy en día estudian en Rivadavia, Orán, Ciudad de Salta, Córdoba y Tucumán. El programa otorga becas para jóvenes que terminaron el nivel secundario y quieren continuar estudios superiores (nivel universitario o terciario). Reciben un acompañamiento durante el curso de su carrera para que puedan lograr trayectorias académicas exitosas.

Programa Las Ventajas De Permanecer En La Escuela

En el año 2016 se realizaron 3 programas educativos llamados "Fundamentos Empresariales" en escuelas de la ciudad de Mendoza y el programa de "Socios por un día" junto a Junior Achievement. El total de alumnos alcanzados con estos programas fue de 95. Participaron 4 colaboradores de Banco Supervielle.

Fortalecimiento Institucional – contribuir al fortalecimiento de las instituciones y a la construcción de una agenda pública a largo plazo

Programa Red de Acción Política (RAP)

El objetivo del banco es apoyar a RAP (fundación plural y apartidaria) en su misión de hacer un aporte hacia la formación y el fortalecimiento de la dirigencia política en Argentina. Fundada en 2002, RAP genera un espacio de articulación entre (i) hombres y mujeres que desarrollan una vida política activa y que son invitados a integrarse a la fundación (Políticos RAP) y (ii) ciudadanos e instituciones con vocación de involucrarse en temas relacionados con la cosa pública y hacer un aporte al país desde un ámbito no partidario. Banco Supervielle integra una red de instituciones e individuos que presta apoyo financiero a RAP (Socio Adherente).

Programa Políticas Públicas (CIPPEC)

El objetivo del banco es apoyar a CIPPEC (Centro de Implementación de Políticas Públicas para la Equidad y el Crecimiento) en su tarea por mejorar la calidad de las políticas públicas en Argentina que fomenten la equidad y el crecimiento. Fundada en el año 2000, CIPPEC es una organización independiente, apartidaria y sin fines de lucro que analiza, promueve, diseña e implementa políticas públicas en las áreas de desarrollo social, desarrollo económico e instituciones y gestión.

En 2016 CIPPEC lanzó nuevamente con el apoyo de Banco Supervielle el Premio Innovación en la Gestión Pública para la Equidad y el Crecimiento, con el propósito de premiar anualmente a los programas y proyectos innovadores en los órdenes nacional, provincial y municipal implementados por organismos y empresas públicas.

Durante el 2016 Banco Supervielle trabajó conjuntamente con CIPPEC y otras empresas en un proyecto que buscó promover el involucramiento de la ciudadanía en el financiamiento de las campañas electorales con miras a aumentar la demanda ciudadana por un sistema de financiamiento transparente y equitativo. Se plantearon los siguientes objetivos: (i) contribuir al logro de un marco normativo que brinde seguridad a los partidos políticos de la viabilidad legal de recibir aportes de campaña vía Internet en el marco de las elecciones, (ii) fomentar que los partidos políticos concentren esfuerzos en diversificar sus ingresos a partir de aportes de la ciudadanía y (iii) promover que la ciudadanía incremente su demanda por la transparencia y equidad en el financiamiento de las campañas electorales y realice aportes a la campaña electoral a través de Internet.

Programa MAMBA

Banco Supervielle se asoció con la Asociación Amigos del Moderno para acompañar a la institución en calidad de aliado estratégico (la máxima categoría de sponsorización) del Museo de Arte Moderno (MAMBA). Esta iniciativa le permite a Banco Supervielle consolidar su presencia en el mundo del arte y ofrecer a sus clientes y empleados nuevos beneficios vinculados con la cultura en la Ciudad de Buenos Aires.

Con el aporte del Banco se logró dar sustentabilidad a la gestión del museo, permitiendo la planificación a largo plazo. Por otro lado, el apoyo a través de mecenazgo de \$17,765 millones posibilitó concretar proyectos ambiciosos como la exposición de los dibujos de Picasso y la obra de ampliación del museo. Los resultados se ven reflejados sobre todo en las cifras de visitantes al Moderno, que fueron creciendo año a año, de 87.529 personas en el 2014, 114.902 en el 2015 y 150.000 en el 2016. El objetivo es llegar a los 500.000 visitantes anuales.

Durante 2016, pasaron 17.280 personas en visitas guiadas, 576 escuelas con talleres personalizados y adaptados al tipo de escuela, 1.181 individuos entre adultos mayores, niños con problemas de aprendizaje, discapacidad y 2 ONGs beneficiadas: Casa Rafael y Enseñá por Argentina.

Voluntariado Capitán

En el año 2016 se lanzó el programa Voluntariado Capitán. Este programa busca profundizar la función social de los colaboradores de Supervielle y generar un diálogo e incidencia real en las comunidades en donde el Banco está presente. Los voluntarios, liderados por un capitán, arman proyectos de colaboración con ONGs, Fundaciones, Escuelas, u otras entidades sin fines de lucro. Cada equipo presenta un proyecto de voluntariado y su presupuesto al área, que los evalúa y aprueba. Los proyectos deben tender al desarrollo local y fortalecimiento comunitario y, además, tienen que estar comprendidos en uno de los cuatro ejes de RSC: Educación, Fortalecimiento Institucional, Niñez o Tercera Edad.

En 2016 se llevaron a cabo 14 programas, 7 en CABA Y GBA, 4 en Mendoza, uno en La Plata, uno en Córdoba y uno en Mar del Plata. De los programas, 5 estuvieron relacionados a niñez y 9 a educación. Dentro de las principales actividades los voluntarios reacondicionaron espacios, equiparon salas y realizaron experiencias con niños, jóvenes y adultos.

Reporte de Sostenibilidad

En 2016 Banco Supervielle publicó la cuarta edición del Reporte de Sostenibilidad que cubrió los años 2014-2015. El Reporte de Sostenibilidad se elabora en base a los lineamientos y estándares de la Global Reporting Initiative (GRI) y se encuentra disponible en las páginas web de Banco Supervielle y Grupo Supervielle.

B.4. Unidad de Innovación Digital

Con la fuerte convicción del Grupo Supervielle sobre el futuro de la industria financiera es que se creó en 2016 una Unidad de Innovación Digital y que tiene impacto en cada una de las subsidiarias de Grupo Supervielle.

La continua evolución tecnológica ha generado una revolución digital que impacta e impactará profundamente al sistema financiero. Los cambios en las preferencias de los clientes ya permiten vislumbrar cambios profundos en la Banca del Futuro.

Con esta visión, esta unidad establece un proceso profundo y dinámico de investigación para la creación de valor a las nuevas generaciones y perfiles de usuarios; participando en el desarrollo de nuevas herramientas (productos o servicios) generadas internamente y/o con la participación en empresas denominadas FINTECH.

En ese contexto, se generaron los siguientes servicios durante el 2016:

Chat Banking. Desde el messenger de Facebook nuestros clientes tienen la posibilidad de hacer consultas sobre sus cuentas bancarias o tarjetas sin necesidad de salir del portal. Esto simplifica su comunicación con el banco ya que desde un espacio habitual de contacto nuestros clientes realizan consultas cotidianas sin necesidad de pasar por el Home Banking del Banco.

App Supervielle Cheques. La creación de una aplicación mobile que permite que con una simple foto que las Pymes y comercios puedan descontar o depositar cheques sin necesidad de acercarse a una sucursal. Esto mejora su experiencia ya que tiene la posibilidad de disponer de fondos sin tener que realizar esperas o movilizarse de su lugar de trabajo. En el 1Q del 2017 estará funcionando para todos los clientes de Banco Supervielle.

Tarjeta App Walmart y Carta App. Para la cartera de Consumo de Grupo Supervielle (Cordial Compañía Financiera) se desarrollaron aplicaciones para los clientes de Tarjetas Walmart y Tarjetas Carta Automática. De este modo los clientes acceden rápidamente a información de sus Consumos, Saldos y Fechas de Vencimiento. Una gran solución para este segmento de clientes que en muchos casos debía movilizarse a centros de atención para poder obtener esta información.

Asimismo, dentro de la revolución digital mencionada, la Banca Digital evoluciona como una oportunidad de negocio de Banco Supervielle. Apalancándose en los conceptos de creatividad e innovación, la transformación de los canales se convierte en un hecho.

El lanzamiento de Supervielle Móvil para plataformas IOS y Android, ha permitido crecer en más de un 90% en cantidad de usuarios. El diseño y flexibilidad de la aplicación genera en nuestros clientes un uso enriquecedor y eficaz. Habiendo incorporado funciones como Compra y Venta de monedas extranjeras y Constitución de Plazo Fijo a tasa preferencial, se materializa la concepción del banco que piensa en el cliente, vaya donde vaya.

Operar de una manera rápida, fácil y segura estimula la elección de Home Banking a más de 160.000 usuarios al momento de transaccionar. El incesante anhelo por satisfacer las necesidades de los distintos segmentos, promovió la ampliación de la gama de transacciones ofrecidas. Hoy, consultar la tenencia de Bonos y Acciones, crear una billetera virtual Todo Pago o comprar un electrodoméstico en Tienda Supervielle es posible desde la comodidad de casa.

La presencia del Grupo Supervielle alcanza una cobertura de gran extensión del territorio nacional. Se concreta así, la aspiración de brindar servicio al cliente “esté donde esté”.

La consumación del diseño Web Responsive da respuesta a un contexto de constantes desafíos de comunicación y nuevos dispositivos de acceso a ella. El despliegue del sitio web de Grupo Supervielle en idioma inglés y su posterior rediseño, velan por contener una mirada plural que demanda información.

Inspirados en la premisa de un Grupo Financiero ágil y sencillo, la estrategia digital se acelera en pos de concebir la experiencia del usuario centrada en el pensamiento de diseño y el espíritu disruptivo.

B.5. Evolución de las Operaciones

La estrategia de Grupo Supervielle consiste en consolidar la senda de crecimiento logrado en su larga trayectoria y reforzado a partir de la ampliación de su capital a partir de su IPO, proveyendo, a través de todas sus empresas, productos multi-marca (financieros y no financieros) diseñados especialmente de acuerdo con las necesidades de sus clientes. Sus compañías se focalizan en clientes multisegmento y cuentan con un enorme

potencial de crosseling. Grupo Supervielle busca, gracias a su escala y diversidad, alcanzar altos niveles de eficiencia mediante el desarrollo de una plataforma de servicios compartidos corporativos.

BANCO SUPERVIELLE

Banco Supervielle S.A. es un banco de capital nacional cuyos orígenes se remontan al año 1887 cuando se establece Banco Supervielle y Cía. Cuenta con 129 años de tradición en la actividad financiera en la República Argentina. Es un banco universal con amplia cobertura geográfica que ofrece una variada gama de productos financieros a través de sus bancas de individuos, empresas y finanzas. Su red incluye al día de la fecha 150 sucursales bancarias y 27 centros de servicios, 494 cajeros automáticos y 167 terminales de autoservicio ubicados en la Ciudad de Buenos Aires y en las provincias de Buenos Aires, San Luis, Mendoza, Córdoba, Tucumán y Santa Fe.

Su larga presencia en el sector le ha permitido establecer una estrecha relación con sus clientes y una marca reconocida en la industria bancaria local. Posee una moderna red compuesta de sucursales, centros de servicios, centros de promoción y cajeros automáticos, ofrece una amplia gama de operaciones a través de su plataforma de home banking y pone al servicio del cliente tecnología de punta.

Según la última información disponible del Banco Central de la República Argentina, al 31 de octubre de 2016, Banco Supervielle (considerado en forma individual sin consolidar con Cordial Compañía Financiera) ocupaba el puesto 10 en términos de préstamos y depósitos, y 11 en términos de total de activos entre todos los bancos del sector privado en la Argentina, en tanto ocupaba el puesto 4 en términos de préstamos y depósitos, y 5 en términos de total de activos entre los grupos privados bancarios de capital nacional. Banco Supervielle lidera el sector de bancos privados a cargo del pago de beneficios públicos federales a jubilados y pensionados en términos de la cantidad de pagos efectuados. Asimismo, Banco Supervielle es uno de los líderes en la provisión de servicios de leasing y de factoring en Argentina.

SEGMENTO DE BANCA EMPRESAS

La Banca Empresas de Banco Supervielle está conformada por tres gerencias comerciales: en Buenos Aires la Gerencia de Corporativas, Medianas y Grandes empresas y la Gerencia de Pymes; y con presencia en Mendoza, Santa Fe, Córdoba, Tucumán, San Juan y San Luis, la Gerencia de Interior; por tres gerencias de producto: Comercio Internacional, Banca Transaccional y Leasing y por la Gerencia de Inteligencia Comercial y Planeamiento, la cual brinda soporte de seguimiento de gestión y planificación a los equipos de la Banca.

Los negocios se concentran en préstamos financieros a sola firma y con garantías, líneas de financiamiento de comercio exterior, factoring de cheques, facturas y certificados de obra, leasing y productos de cash management y transaccionales de comercio exterior y, en sinergia con la Banca Minorista, lo relacionado con planes sueldo y segmento de alta gama.

La Gerencia de Pymes posee un modelo de atención que distribuye los equipos comerciales en cuatro nodos ubicados dentro de Capital y Gran Buenos Aires en Sucursal Central, Zona Sur, Norte y Oeste, con responsables comerciales especializados en este segmento de empresas.

La Gerencia Corporativa de Créditos atiende el negocio de Banca Empresas en todas las localidades del interior mediante responsables de créditos ubicados en distintas plazas, con el objetivo de que las decisiones crediticias se tomen mayoritariamente de manera local, reforzando uno de los principales atributos de calidad de la estrategia del Banco de dar respuesta rápida en cada región. Mendoza y San Juan son plazas atendidas desde una sede regional de Créditos ubicada en Mendoza. La provincia de San Luis es atendida localmente desde la capital puntana. En tanto, Córdoba, Tucumán y Rosario son plazas a las que se da respuesta desde una sede regional en la ciudad de Córdoba.

En las plazas mencionadas se cuenta con personal especializado para la comercialización de productos de comercio exterior y cash management.

Adicionalmente, y dando continuidad al proyecto iniciado en el año 2014, se destaca el trabajo de los equipos comerciales que llevan adelante la atención de dos segmentos de las economías regionales –vitivinicultura en la zona cuyo y sector agropecuario en las

provincias de San Luis y Córdoba (Río Cuarto) - sobre la base de una oferta competitiva en tasas, condiciones y demás servicios.

Banca Empresas atiende a más de 4.000 clientes con oficiales y asistentes comerciales dedicados a dar la mejor calidad de atención, agilidad, sencillez y cordialidad, con apoyo directo de los oficiales de producto que forman parte del equipo.

Segmentos y plan de Marketing

Banca Empresas opera en todos los segmentos del mercado, brindando un alto grado de calidad en los productos crediticios y no crediticios que brinda a sus clientes pero su foco se encuentra principalmente en Pymes y grandes empresas.

En 2016 se desarrollaron proyectos y acciones desde Marketing y Comunicación de Banca Empresas orientados al posicionamiento de marca y fidelización de clientes:

Un nuevo estilo de comunicación de Banca Empresas

Se realizó un restyling de la identidad visual Banca Empresas Supervielle, con el objetivo de diseñar un estilo de comunicación propio y enfocado a las características específicas del segmento empresas. El nuevo estilo tuvo impacto tanto en la forma de la comunicación como en los soportes, piezas y canales, generando una identidad diferenciadora.

Una nueva campaña publicitaria y plan de medios

Por primera vez, en Banco Supervielle se lanzó una campaña publicitaria para Banca Empresas, que tuvo objetivos específicos como consolidar el awareness de marca y posicionarla en el segmento empresas, con foco en Pymes. Los pilares de la estrategia fueron incrementar el share of market/top of mind, comunicar los productos y servicios integrales para empresas y desarrollar presencia de alcance nacional.

La nueva web de Banca Empresas

Se relanzó la sección de Supervielle Empresas en la página web institucional, que tuvo como objetivo contar con un espacio totalmente renovado, con un diseño más moderno, una navegación mejorada y con nuevas secciones (Comercio Exterior, Zona Pymes, Nuestro Equipo), nuevos contenidos (Diálogos Supervielle, Agenda de Eventos) y más información sobre todos nuestros productos y servicios.

Diálogos Supervielle

Se generó un nuevo espacio dedicado a publicar video-entrevistas a diferentes personalidades destacadas del Banco, Líderes Supervielle, y expertos de diferentes especialidades. El objetivo propuesto fue acercar contenido de valor a la audiencia digital a través de la página web y redes sociales.

Plan de eventos, sponsoreos y relacionamiento

El plan tuvo como objetivos posicionar la marca Supervielle a través de sponsoreos, fidelizar a nuestros clientes y generar nuevos negocios mediante diferentes acciones. Los pilares de la estrategia fueron:

- Encuestas de perfil: conocimiento sobre los intereses de los clientes de cada segmento
- Propuesta integral: de acuerdo al perfil de los clientes y necesidades de las Gerencias de Producto y Comerciales
- Encuesta de Satisfacción: medición de resultados
- Duración 10 meses (desde febrero a diciembre de 2016)
- Mix de eventos: sponsoreos, charlas, presentación de productos, deportes y espectáculos

El plan tuvo cobertura nacional, habiéndose realizado 27 eventos y sponsoreos, a los cuales casi un total de 2.000 empresas tanto clientes como no clientes asistieron.

Productos

Dentro de la gama de productos crediticios y servicios no financieros que Banca Empresas ofrece a sus clientes cabe mencionar: Préstamos financieros, con y sin garantía; Factoring de cheques, facturas y certificados de obra; Leasing y Prendarios; Préstamos con Garantía de Sociedades de Garantía Recíproca (SGR); Comercio Exterior, financiamiento y servicios transaccionales; Adelantos en Cuenta Corriente; Tarjetas Corporativas; Pago a Proveedores; Custodia de cheques; Transporte de caudales; Recaudaciones; Depósitos a plazo fijo; Fondos comunes de inversión y Plan Sueldo.

Se detallan a continuación aquellos que se destacan por volumetría, innovación y competitividad.

Leasing

La Gerencia de Leasing atiende las necesidades de instrumentación de todas las bancas comerciales del Banco.

Durante el año 2016 se continuó con la oferta a las empresas del sector agro de leasing ganadero, producto exclusivo de Banco Supervielle.

Factoring

Corresponde al descuento de cheques, facturas y certificados de obra, bajo las modalidades con recurso, sin recurso y con first loss.

Se continua la promoción del producto E-Factoring, que permite mediante lectoras instaladas en los principales clientes del producto recibir las imágenes de los cheques y realizar el descuento, facilitando su procesamiento, disminuyendo tiempos y costos.

Comex

El año 2016 fue caracterizado por una simplificación en la normativa cambiaria aplicable al comercio exterior y por un gran crecimiento de las financiaciones relacionadas. Dentro de este marco se alcanzó un récord histórico de operaciones de financiamiento en dólares.

Se continuó consolidando el canal de E-Comex mediante el cual los clientes importadores y/o exportadores pueden realizar las consultas sobre las transacciones que tienen en curso y gestionar sus pagos y/o cobros a través del Home Banking de Banca Empresas, lográndose un récord del 61% de las operaciones totales en diciembre gestionadas en forma online.

Banco Supervielle mantuvo su posición de liderazgo como el único banco del sistema financiero argentino en operar mediante el "factoring internacional", a través de Factor Chain International, la cadena más extensa y prestigiosa de compañías de factoring.

Durante los meses de septiembre y octubre se llevó a cabo el tercer programa en negocios internacionales organizado conjuntamente con la Universidad Católica Argentina de Cuyo, destinado a clientes y a la comunidad en general. Asimismo se realizaron charlas para clientes en Buenos Aires y ciudades del interior y una conferencia de factoring internacional en conjunto con autoridades de Factor Chain International del exterior.

Finalmente, se comenzó a participar como sponsor con la Cancillería Argentina en un programa de posicionamiento estratégico para cinco sectores de actividad seleccionados (maquinara eléctrica y electrónica, industria láctea, industria del conocimiento, maquinaria para industria del petróleo y laboratorios medicinales), donde Banco Supervielle participa junto al IAE-Universidad Austral, INTI y Banco Nación Argentina.

Banca Transaccional

Continuando con el camino iniciado en el 2016, se desarrollaron nuevos productos y procesos de contenido tecnológico, para así generar mayor eficiencia y crecer en el mercado en los distintos segmentos de empresas.

Los canales electrónicos son una tendencia creciente en el mercado financiero, por ello se trabajó en la adecuación de los mismos, para una mejor experiencia del cliente.

Algunas de las novedades para destacar fueron:

- Nuevo canal SWIFT, para recibir y procesar pagos SWIFT MT101.
- Pago a Proveedores, incluyendo la visualización de pagos recibidos para clientes por Home Banking Empresas y no clientes por iFactus.
- Nueva APP de cheques, que permite cotizar y descontar cheques con una foto desde el celular.
- Rediseño del user experience de iFactus, como prueba piloto para realizar el mismo rediseño en el canal Home Banking Empresas.
- Implementación en iFactus del nuevo documento "aviso", que permite iniciar una operación de descuento de certificados de obra.
- Implementación del módulo de recaudaciones online, que permite cobrar deudas online y en forma tradicional, ya sean publicadas en iFactus o en portales de terceros.

Dentro del plan de mejoras de canales se incorporaron las siguientes funcionalidades:

- Mejoras Plan Sueldo (Alta de Nómina)
- Nuevas consultas de leasing
- Procesos de monitoreo de disponibilidad y performance

Se realizaron acciones durante todo el año para continuar posicionando los productos de Banco Supervielle, dentro de los destacados podemos mencionar:

- Reorganización de la cartera de clientes de recaudaciones para mejorar el servicio.
- Implementación de 240 bocas de recaudación en San Luis mediante habilitación del convenio con los locales Multicash, que alcanzará un total de 279 bocas. Adicionalmente se realizó un acuerdo con Rapipago para cobrar sus convenios en la red Multicash.
- Lanzamiento del programa de beneficios Aeris Empresas y web de catálogo de premios.
- Lanzamiento de Corporate División Vinos.
- Lanzamiento del portal de proveedores para que clientes y no clientes visualicen pagos recibidos, retenciones y otra documentación.
- Creación de un nuevo centro de atención de Pago a Proveedores en Microcentro y en Mendoza

Sociedades de Garantías Recíprocas

Durante el año 2016 el Banco Supervielle operó con 25 SGRs sobre un total de 34 autorizadas en el sistema. El stock de préstamos al 31 de diciembre alcanzó un total de \$ 277,3 millones, lo que marca un incremento del 93% respecto al año anterior.

Por cantidad de SGRs con las que opera, Banco Supervielle continúa ocupando el 1er. lugar del mercado.

División Vinos

Durante 2016 el Banco consolidó su posicionamiento como banco líder del sector vitivinícola en la Argentina.

Banco Supervielle potenció su enfoque hacia bodegas exportadoras, incrementando significativamente el financiamiento en dólares a sus clientes. A diciembre de 2016, el stock de préstamos otorgados a bodegas en esa moneda, superaba los U\$S 30 millones.

En 2016 el Banco se convirtió en el segundo banco en asistencia al sector vitivinícola (luego del Banco Nación) y en el primer banco privado si se tiene en cuenta el monto total de préstamos a bodegas. Considerando la cantidad de clientes, es líder con más de 160 bodegas operativas y atendiendo a los principales proveedores de todos los rubros de la industria. Esto quiere decir que los clientes del Banco son desde los más importantes productores de uva hasta las empresas que los abastecen de todos los insumos necesarios para la elaboración y fraccionamiento de los vinos. En 2017 continuarán lanzándose productos para avanzar en la penetración de la cadena de valor.

Para desarrollar con mayor profundidad la financiación de equipos para fincas y bodegas a través de leasing, el Banco Supervielle impulsará en 2017 programas con los principales proveedores de estos bienes de capital. El objeto del mismo es que los clientes del Banco, puedan obtener mejores condiciones al momento de decidir sobre su plan de inversiones.

Se continuó con la publicación y asesoramiento a través de los informes trimestrales sobre la evolución del sector. Los mismos se encuentran disponibles en la página web del Banco.

Con respecto a los eventos organizados por la División Vinos, el Banco mantuvo la realización de las charlas de coyuntura en Mendoza y se replicaron en San Juan, Buenos Aires y Cafayate (Salta). Esta última reunión, tuvo el objetivo de dar el primer paso para posicionar la marca en esta importante región vitivinícola del norte del país.

En relación a las acciones que el Banco desarrolló para consolidar su liderazgo, se destaca que fue Sponsor Oficial de la Sitevinitech, la feria más grande del rubro en Sudamérica, en la que se exponen bienes, insumos y servicios relacionados a la vitivinicultura. También la División Vinos de Banco Supervielle fue sponsor del XI Foro Internacional Vitivinícola que tuvo lugar en Mendoza en septiembre de 2016.

Durante el año 2016 se realizó la distribución del Anuario Internacional Bodegas y Vinos 2015/2016. El libro fue muy bien recibido por los directivos de la industria y también por funcionarios de compañías de otros rubros e instituciones gubernamentales que trabajan con el Banco.

En 2017 Banco Supervielle pretende profundizar el foco en el sector y para esto dispondrá de un espacio exclusivo para la atención de las bodegas en Mendoza, incorporando a su vez, personal que brindará atención y servicio especializado.

Encuesta de Satisfacción

Por octavo año consecutivo, la Gerencia de Inteligencia Comercial y Planeamiento realizó la "Encuesta de Satisfacción de Clientes de Banca Empresas" la que arrojó muy buenos resultados sobre la satisfacción global con la Banca, en comparación con la competencia y respecto a años anteriores. Se puede verificar un crecimiento sostenido a lo largo de estos años en la satisfacción global, destacándose la atención como el driver más valorado de Banca Empresas.

El 6to puesto obtenido en la escala de bancos competidores que operan con los clientes de Banco Supervielle fue producto de las buenas calificaciones obtenidas en la evaluación de los productos crediticios y no crediticios, la calidad de la atención brindada por los oficiales de cuenta, los cuales son altamente valorados en el mercado, y las mejoras introducidas en la plataforma tecnológica.

En productos transaccionales, en los cuales se ha focalizado en los últimos años, el Banco performa a nivel del mercado, incluso superando la media general en atributos puntuales como la precisión en la operatoria y la cordialidad y disposición en la resolución de problemas.

Se destaca también una mejora sensible en la proclividad a elegir a Banco Supervielle al momento de solicitar un nuevo producto.

SEGMENTO DE BANCA MINORISTA

La Banca Minorista de Banco Supervielle ofrece una amplia gama de productos y servicios financieros destinados a satisfacer las necesidades de sus clientes individuos y pequeñas empresas: Préstamos Personales, Anticipos de Haberes, Préstamos Prendarios, Pago de haberes (Planes Sueldo), Tarjetas de Crédito, 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.

Se diseñan productos y servicios acorde a la necesidad de los distintos segmentos con los que trabaja el Banco, en busca de la mejora continua de la experiencia de los clientes. Entre los segmentos estratégicos se destacan las pequeñas empresas, agrupados en Emprendedores & Pymes, y los clientes de renta alta, idéntico.

El Modelo de Atención busca destacar el servicio personalizado para los segmentos estratégicos, a la vez que el Modelo de Gestión promueve un acercamiento comercial y de relacionamiento con los clientes, que represente una propuesta superadora.

Adicionalmente, se ofrecen productos y servicios para las necesidades de jubilados y pensionados en la Banca de Adultos Mayores, donde se desarrolla un modelo de atención que integra nuevas tecnologías y plataformas digitales para contribuir a la agilidad de las gestiones y la experiencia a medida de cada perfil.

Se impulsa continuamente la implementación de nuevas tecnologías a partir de soluciones innovadoras para las necesidades de los clientes. Así fue como se creó en Grupo Supervielle la Unidad de Innovación Digital como espacio para incorporar una mirada lateral y enriquecedora para nuevas herramientas.

Productos

Paquete de Producto

Durante el año 2016 se fomentó la bancarización del cliente, ofreciendo Cajas de Ahorro gratuitas con su correspondiente Tarjeta de Débito, permitiendo que cada usuario del sistema financiero pudiera transaccionar con las mismas.

Acorde a las necesidades del Segmento Previsional, se lanzó una nueva oferta de productos: Paquetes Active, Liberté y Liberté Gold, diferenciándose del mercado.

Se puso a disposición del Segmento de Emprendedores & Pymes el producto Visa Débito, necesario para equiparlo a la oferta del mercado, y concretando la expectativa del segmento.

Se promovió la digitalización de los clientes del Banco, mediante la disposición de los resúmenes de cuentas a través de HomeBanking.

Inversiones

En el 2016 la Banca Minorista continuó el plan de migración, alcanzando el 65% de colocación en plazos fijos y el 88% en Fondos Comunes de inversión, a través de los distintos Canales digitales.

Se mejoró la oferta de canales para la operatoria de plazos fijos. Se lanzó la Banca telefónica Automática y Mobile, aportando una solución ágil a los clientes.

Se amplió la oferta de productos mediante los plazos fijos UVAs, alineando la oferta a las políticas económicas.

Continuando el foco en las necesidades de cada uno de los segmentos de clientes, se continuaron promoviendo distintas alternativas de inversión, y de esta manera, se duplicó la cartera de fondos comunes de inversión en la Banca Minorista.

Seguros

El Banco ha continuado su crecimiento en el negocio de seguros. En el año 2016 se adquirieron pólizas nuevas a través de sus canales, culminando el año con un stock de aproximadamente 600.000 pólizas vigentes.

Fomentando el crecimiento del negocio se incorporaron las ventas de los productos de Bolso Protegido y Accidentes Personales y Seguros de Vida, con excelentes resultados.

Se ha trabajado en el desarrollo específico de productos para el Segmento Identité y se continúa trabajando para incorporar nuevas coberturas para los diferentes segmentos de clientes.

A fines del 2016, se preparó el producto "Seguro de Autos", destinado para empleados del banco, con el fin de testear el producto y preparar su lanzamiento para el 2017.

Cambios

Durante 2016, a partir de la liberación de la operatoria cambiaria por parte de BCRA, Banco Supervielle incrementó sustancialmente las operaciones con sus clientes minoristas.

El avance en materia de desarrollo digital, permitió incorporar a la plataforma Mobile como medio para la compra o venta de dólares o euros, sumándose así al Home Banking, a través de los cuales puede operarse en horario ampliado de 8 a 20 hs.

En cuanto a las transferencias internacionales, las nuevas normativas emitidas durante el año, han favorecido el desarrollo de procesos ágiles que se resuelven, en su gran mayoría desde cualquiera de nuestros puntos de atención.

Préstamos

Durante el año 2016 se rediseñó la oferta de Préstamos Personales, con una oferta del producto acorde a las necesidades de cada uno de los segmentos. Adicionalmente se desarrollaron líneas especiales destinadas a captar y retener clientes de los segmentos estratégicos. Se realizaron Campañas de "Solo por Hoy", en la cual se ofrecían préstamos especiales para los mejores clientes.

Completando la oferta de producto, durante 2016 se lanzaron los Préstamos Hipotecarios UVA's, con una propuesta diferencial, siendo el Banco que ofrece el mayor monto del sistema financiero y el único que lo otorga para la segunda vivienda. Asimismo el Banco se adhirió al Programa Pro.Cre.ar, brindando una oferta integral a sus clientes.

Tarjetas de Crédito

Durante el 2016, se implementaron mejoras en la tecnología de los productos, principalmente en la marca Mastercard. Se equipó la funcionalidad de Contacless, siendo 1 de los 3 bancos que implementaron la mencionada solución en Argentina. También se logró un acuerdo internacional con MasterCard WorldWide, siendo Miembro Principal.

Continuando con las mejoras operativas, se reformularon los procesos de originación masivos, permitiendo la venta del producto por distintos canales, ya sea por fuerzas de venta o por comercializadoras externas, accediendo a una venta integral y dualizando a los clientes.

Se continuó con el Programa de Beneficios "Estás ahorrando todos los días", donde cada día de la semana hay un beneficio exclusivo por rubro, también se continuó con la financiación en agencias y líneas aéreas, en supermercados y se cerraron acuerdos especiales con Mercado Libre. Se realizaron numerosos Happy Days y promociones puntuales para fechas especiales como las fiestas de fin de año.

Durante el año 2016, se incorporó al programa AERIS a aquellos clientes que poseen Tarjetas Corporativas y Business teniendo una acumulación de Millas acorde al segmento que pertenecen.

Segmentos

Segmento Emprendedores y Pymes

El segmento Emprendedores y Pymes continuó con su plan de desarrollo.

Durante el 2016 se consolidó el modelo de atención en sucursales para los clientes del segmento. El 65% de las sucursales, que concentran el 80% de los clientes, poseen un oficial dedicado exclusivamente al segmento. Los oficiales son uno de los pilares diferenciales al momento de brindar agilidad y asesoramiento, por ello se desarrolló un plan de capacitación y actualización de conocimiento de los mismos sobre productos, modelos de negocios y evaluación crediticia con más de 107 horas de formación involucrando a 70 personas en las mismas.

En 2016 se profundizó el programa "Ideando", enfocado a la capacitación para pymes. Participaron más de 550 clientes pymes de Buenos Aires, San Luis y Mendoza, en workshops, charlas, eventos y capacitaciones dictadas por referentes del segmento y entrepreneurs reconocidos.

La Banca Minorista a su vez participó como sponsor en diversos eventos, entre ellos la Exposición de Economía y Finanzas y TED.

Segmento Renta Alta

Durante el año 2016 se continuó desarrollando el segmento Renta Alta de Banco Supervielle.

La propuesta de beneficios del segmento continuó ubicándose entre las más atractivas del mercado. "Todos los días" dispuso de descuentos por rubro y una amplia variedad de descuentos en supermercados y shoppings en todo el país, donde los clientes del segmento contaron con un beneficio diferencial sobre la cartera general.

Así mismo el segmento de Renta Alta continúa con sus pilares estratégicos, focalizando en las necesidades de los clientes, principalmente en viajes, gourmet y tendencias, con

beneficios diferenciales y exclusivos que permitan alcanzar el grado de satisfacción acorde a sus exigencias.

Se continua trabajando para que el modelo de atención sea de excelencia y calidad, y por ello continuó incrementando la dotación de ejecutivos exclusivos en más de un 20% respecto al año anterior y alcanzando una cobertura en toda la red de más del 50%.

Banca Previsional

Banco Supervielle abona mensualmente beneficios de Anses a más de 1 millón de beneficiarios, entre jubilaciones, pensiones y planes sociales, siendo el banco privado con mayor presencia en este segmento. Durante 2016 continuó ofreciendo productos y servicios acordes a las necesidades de los jubilados y pensionados, a la vez que profundizó el desarrollo de mejoras en la propuesta de valor, destacando el lanzamiento de la nueva oferta de paquetes y los descuentos en farmacias y supermercados.

Con la finalidad de intensificar la diversidad en la oferta y a través del acuerdo vigente con la empresa vinculada "Cordial Servicios", se amplió el ofrecimiento de productos y servicios de tecnología, salud y artículos para el hogar entre otros.

Asimismo, a lo largo de todo el año se trabajó para adecuar el sistema de identificación biométrica del Banco a las disposiciones establecidas en la Resolución Anses 648/2014.

Reafirmando el compromiso del Banco para brindar un servicio ágil a los clientes del Segmento Previsional, se intensificaron las acciones para estimular el uso de canales automáticos para automatizar y agilizar la atención de clientes en los Centros de Pago.

Segmento Personas

Durante el 2016, Banco Supervielle, alineado a su estrategia de ofrecer productos enfocados en las necesidades de sus clientes, continuó desarrollando su propuesta de valor y modelo de atención para los clientes de Rentas Medias y Bajas.

La propuesta de beneficios estuvo orientada a incrementar la principalidad con los clientes y a cubrir sus expectativas en función a su renta, haciendo una diferenciación para quienes acreditan sus haberes en el Banco. Es destacable mencionar que los beneficios contemplados para cada cluster de clientes están entre las mejores propuestas del mercado.

Se ha continuado también, acorde a la historia del Banco, otorgando préstamos personales de una forma ágil y sencilla.

En cuanto a modelo de atención, la estrategia empleada fue la de subsegmentar clientes para optimizar los diferentes canales de atención.

A su vez, se destaca el incremento de la penetración de productos sobre la cartera de clientes del segmento, lo que genera mayor principalidad y fidelización.

Red de Sucursales

Durante el año 2016 se continuó avanzando con la remodelación de sucursales, complementaria al proceso de rebranding, para potenciar la experiencia de nuestros clientes y mejorar día a día nuestra agilidad en la atención. Entre las sucursales remodeladas se destacan el rebranding completo de las siguientes sucursales: Lomas de Zamora, Lomas de San Isidro, Plaza San Martín, La Punta y Microcentro en Capital Federal.

Se unificó el modelo de atención por segmentos y de gestión comercial bajo la denominación ONE, lo que permite seguir potenciando el modelo de banca relacional y de atención personalizada.

En la búsqueda de seguir potenciando la experiencia del cliente se implementó la metodología de NPS (Net Promoter Score) con fuerte involucramiento de los referentes de cada sucursal.

Adicionalmente, se lanzó un proyecto de sinergia entre canales de fuerza de venta y sucursales para potenciar la gestión dentro del segmento Emprendedores & Pymes.

Red de Centros de Servicio del Segmento Previsional

Durante el 2016 se lanzó el nuevo modelo de atención que busca mejorar y agilizar la calidad de atención a los clientes del segmento previsional, poniendo a su alcance soluciones automáticas para resolver operaciones de consultas, pagos de beneficios y fe de vida. En este sentido, el sistema biométrico permite realizar consultas como ser fechas de cobro, blanqueos de pin e impresión de últimos recibos de haberes.

Se ha continuado con mejoras de los locales de atención. A modo de ejemplo se mencionan los Centros de Servicio: Lugano, Lanús, Constitución, Almagro, Alta Córdoba y San Jerónimo en la provincia de Córdoba, Rosario, Vendimia en la Provincia de Mendoza.

Adicionalmente se inició un plan de implementación de Cajeros Automáticos internos para clientes, optimizando el flujo de atención y reduciendo los tiempos de espera.

Centro de Contactos

El Centro de Contactos cumple con la función de gestionar las consultas, reclamos, y realizar ventas a clientes que se comunican vía teléfono, e-mail, chat y redes sociales.

En el Centro de Contactos las llamadas recibidas en las diferentes líneas de atención promediaron las aproximadamente 245.000 mensuales durante 2016, de las cuales más del 35% se resolvieron en forma personalizada, brindando solución automatizada para el resto de las consultas. La cantidad de correos electrónicos respondidos supera los 3.000 mensuales, con un crecimiento sostenido del volumen de aproximadamente un 40% interanual.

En línea con el objetivo de brindar nuevas herramientas de atención se comenzó a atender por el nuevo canal Chat Banking, donde los clientes pueden interactuar con un robot para respuestas específicas o un representante para el caso que el cliente no encuentre la respuesta que necesita en una primera instancia.

Se continuó trabajando con un grupo especialista para la resolución de reclamos, y poder dar resolución inmediata a los inconvenientes planteados por los clientes. Para brindar alternativas ante solicitudes de baja, se implementó la Isla de Retención con un resultado de 44% promedio de clientes retenidos.

Durante el 2016 se implementó en el Centro de Contactos un nuevo CRM, que brinda la posibilidad de seguir realizando mejoras en la atención, en la venta cruzada de productos y en la integración con otros sistemas del Banco.

Respecto a la venta se dio un crecimiento sostenido a lo largo del año de los siguientes productos: seguros, tarjetas adicionales, débitos automáticos, préstamos a clientes previsionales y tarjetas titulares (este último incorporado durante el 2016 a la cartera de productos comercializados).

Estos y otros cambios en la gestión permitieron alcanzar mejoras del 20% en el nivel de servicio (clientes atendidos antes de los 30 segundos de espera).

Regiones con liderazgo estratégico

Provincia de Mendoza

El Banco cuenta con la red más extensa de sucursales en la Provincia de Mendoza y ha generado acciones que le permiten acompañar el desarrollo y crecimiento con un fuerte compromiso regional, generando beneficios exclusivos para sus clientes.

Nuevamente se puso foco en apoyar la industria vitivinícola a través de la implementación de líneas de crédito adecuadas a las necesidades del sector y programas especiales como "Tour Bodegas Supervielle".

El Banco es agente financiero de los municipios de la ciudad de Mendoza, Godoy Cruz, San Martín y Lujan de Cuyo.

Asimismo como en años anteriores, el Banco participó de las expresiones deportivas, artísticas y culturales más relevantes que tuvieron lugar en la comunidad mendocina.

Banco Supervielle fue distinguido como el mejor banco de Mendoza en el 2016 por la Asociación de Ejecutivos de Mendoza.

Provincia de San Luis

Banco Supervielle es el banco líder en la Provincia de San Luis con la mayor presencia y la más amplia cobertura geográfica en el territorio provincial.

El Banco mantiene una importante presencia en la Provincia de San Luis desde 1996. Luego de adquirir el Banco de San Luis en dicho año el Banco fue designado agente de pago exclusivo del gobierno de la Provincia de San Luis y comenzó a proveer servicios de agencia financiera y cobranza de impuestos de la Provincia y brindar servicios de pago de sueldos a los empleados del gobierno provincial.

El Banco cuenta con una franquicia de negocios del sector privado y provee servicios bancarios como banco universal a consumidores individuales y pequeñas y medianas empresas. Adicionalmente, el Banco provee a sus clientes corporativos en la Provincia de San Luis con un amplio espectro de servicios financieros y tiene como foco principal en proyectos de infraestructura y construcción.

El Banco tiene 298 empleados, 22 sucursales, 3 centros de atención, y 129 cajeros automáticos y terminales de autoservicio en la Provincia de San Luis. De los aproximadamente 194.000 clientes en San Luis, el Banco ofrece servicios de pago de sueldo a alrededor de 21.000 empleados de la Provincia. La infraestructura del Banco representa el 51% del total de sucursales y centros de atención en el territorio provincial. Su amplia red de cajeros automáticos y terminales de autoservicio cuenta en su mayoría con reconocimiento de billetes, acreditación on-line de depósitos y captura de imágenes de cheques para realizar depósitos las 24 horas.

En 2016 la Provincia de San Luis requirió al Banco revisar ciertos términos y condiciones relacionados con los servicios que Banco Supervielle brindaba a la Provincia bajo el acuerdo de agente financiero firmado en el año 1996. En septiembre 2016, terminaron las negociaciones y se firmó una enmienda al acuerdo que confirma el compromiso del Banco con el desarrollo de la Provincia de San Luis (la "Enmienda"). La Enmienda fue ratificada por la Resolución No. 6105 del 10 de octubre de 2016. Banco Supervielle se comprometió a: i) instalar siete nuevos puntos de atención y doce nuevos cajeros automáticos en distintos puntos que determinaría la Provincia, ii) apoyar el desarrollo de empresas puntanas PyMES, a través del otorgamiento de líneas de crédito con tasas y plazos preferenciales, iii) ofrecer líneas de crédito para el desendeudamiento de empleados públicos y iv) ejecutar programas de responsabilidad social empresarial para acompañar las políticas de desarrollo de la Provincia. La Enmienda también incluyó la renuncia por parte de Banco Supervielle a los derechos de recibir comisiones de agente por parte de la Provincia de San Luis por los servicios prestados en su carácter de agente financiero a partir del 1 de julio de 2016. El gobierno de la Provincia de San Luis y Banco Supervielle acordaron evaluar cada seis meses en forma conjunta la satisfacción de las condiciones acordadas en la Enmienda.

El Banco dio cumplimiento a los compromisos asumidos en la Enmienda. Entre otras tareas, continuó invirtiendo en forma sistemática en la reconversión edilicia de toda la red y sus puntos de contacto en la Provincia. En 2016 se avanzó con la modernización de varias sucursales, destacándose en particular las remodelaciones de la sucursal La Punta y refacciones de mantenimiento en las sucursales Justo Daract y San Francisco.

El 17 de enero de 2017, la Provincia de San Luis notificó al Banco su decisión de rescindir el acuerdo de agente financiero con efectos a partir del 28 de febrero de 2017. Este acuerdo ya había sido renovado en dos oportunidades y debía expirar en 2021.

En una conferencia de prensa realizada el 19 de enero de 2017, el Ministro de Finanzas de la Provincia de San Luis anunció oficialmente la rescisión del acuerdo de agente financiero con el Banco e indicó que el gobierno de la Provincia de San Luis invitará a bancos, incluyendo al Banco Supervielle, a participar en la selección de un nuevo agente financiero.

A la fecha de la presente, el Banco se encuentra analizando los posibles cursos de acción en relación con la rescisión del acuerdo de agente financiero con la Provincia aunque estima que no se verá afectada en forma sustancial su situación económica, financiera o patrimonial.

Atención al Cliente

Se avanzó en la centralización y tratamiento de nuevas tipologías de reclamos generadas no solo por la dinámica de los productos y servicios sino también por la adecuación a la comunicación "A" 5948 del BCRA.

Se revalidó por tercer año consecutivo el proceso de Gestión de Atención y Resolución de Reclamos bajo la norma ISO 9001:2008 emitida por IRAM (Instituto Argentino de Normalización y Certificación) cumpliendo con los acuerdos de servicios definidos a través de métricas que permiten monitorear los procesos internos y externos.

Con el cambio de sistemas que implicó la implementación del nuevo CRM, se pudo reducir a menos de un 50% el nivel de reclamos pendientes a fin de cada mes, en base a un trabajo integrado con el Centro de Contactos.

Experiencia del cliente

Durante el año 2016, la entidad lanzó una encuesta semanal de NPS (Net Promoter Score). La misma incorpora la adopción de un enfoque post transaccional para la medición de la experiencia del cliente, a través del envío de la encuesta durante la semana siguiente a su visita a la sucursal, la identificación de los clientes encuestados para revisar experiencias previas del cliente con el banco y la generación de acciones correctivas.

Adicionalmente, se centralizó el análisis de los casos de detractores para luego contactar a los clientes y convertir su valoración. Los clientes fueron contactados por los gerentes de cada sucursal y se realizaron gestiones correctivas para convertir su percepción del banco. Asimismo, se analizaron los resultados en términos de espacios de oportunidad para mejorar el servicio interno de parte de las áreas de soporte. Este enfoque representa un paso decisivo hacia el servicio de mayor calidad a los clientes, para promover su fidelización y lograr un crecimiento sostenido del banco en base a su recomendación.

SEGMENTO TESORERIA Y FINANZAS

Operaciones de Mesa

Durante el año 2016, Banco Supervielle logró crecer en volumen en todos los productos operados incluyendo moneda extranjera, títulos públicos y privados, acciones y derivados superando los objetivos anuales establecidos. Banco Supervielle logró posicionarse como uno de los referentes del mercado entre los inversores institucionales en todo tipo de operaciones. Esto denota una gran presencia en el mercado argentino en productos financieros.

Banca Corresponsal

El año 2016 se caracterizó por un sustancial incremento en los volúmenes de las líneas de crédito del exterior disponibles, así como una reducción en el costo de las mismas. En este contexto se abrieron nuevas líneas de corresponsalía y se ampliaron las existentes. Asimismo se alargaron los plazos ofrecidos por los corresponsales del exterior.

Dentro de la estrategia de mantener una cercana relación con los organismos multilaterales de crédito, se han recibido ofertas de financiamiento por hasta 5 a 7 años que se encuentran en análisis por parte de la entidad y en un caso ya se ha firmado una carta de intención para obtener financiamiento a 5 años de plazo.

Como parte de su programa de relacionamiento con entidades del exterior, en el marco de la realización en Buenos Aires de la reunión de FELABAN 2016, Banco Supervielle organizó una recepción de bienvenida, y una conferencia de promoción de factoring internacional junto al Secretario General y Directores de FCI (Factors Chain International).

Mercado de Capitales

Banco Supervielle es una de las entidades líderes del Mercado de Capitales Argentino donde las colocaciones de la entidad llegaron al 6,4% de participación de mercado ofreciendo una amplia variedad de productos: fideicomisos financieros, valores de corto plazo, obligaciones negociables y préstamos sindicados.

Banco Supervielle ha organizado y colocado emisiones desde el año 2003 por más de \$25.000 millones.

Durante el 2016 se organizaron y colocaron Fideicomisos Financieros para las empresas de Grupo Supervielle (Banco Supervielle, Cordial Compañía Financiera y Cordial Microfinanzas) por \$1.651 millones en 7 emisiones y Obligaciones Negociables por

\$1.495 millones en 7 emisiones. También en este mismo año se organizaron y/o colocaron fideicomisos financieros de terceros por \$1.432 millones en 8 emisiones y obligaciones negociables por \$127 millones en 2 emisiones.

Sector Público y Entidades Intermedias

Durante 2016 Banco Supervielle continuó como agente financiero de la Provincia de San Luis. También brinda servicios de pago de haberes en varios municipios de la Provincia de Mendoza, incluyendo Mendoza Capital, Godoy Cruz, Las Heras, Luján de Cuyo, Guaymallén, San Martín y Malargüe. El Banco ganó la licitación de agente financiero en el departamento de Godoy Cruz y renovó los contratos de Mendoza Capital y de San Martín. Por último, el banco continúa siendo agente financiero de la Municipalidad de Luján de Cuyo y agente de pago en municipios de la Provincia de Buenos Aires y de la Provincia de Córdoba.

Créditos y Cobranzas en Banco Supervielle

La Gerencia Corporativa de Créditos sostiene su misión de lograr una adecuada calidad crediticia de la cartera de activos conforme al apetito de riesgo del Banco Supervielle.

La gestión crediticia emplea modelos de Scoring en los diferentes segmentos de clientes que atiende (Jubilados y Pensionados, Plan Sueldo, Mercado Abierto) que brindan soporte a las decisiones de admisión y actualización de líneas basados en modelos de comportamiento. También se utiliza un modelo de Scoring de Admisión en el segmento de Emprendedores y Pymes.

Durante el año 2006, se finalizó la implementación de las etapas II y III del Sistema de Cobranzas, que contempla la mora avanzada y judicial.

Se han continuado desplegando programas de comunicación y divulgación de información crediticia referida a mora, cargos, cartera non performing, niveles de recupero, procesos de cobranzas, alertas crediticias, etc., con el objetivo de continuar capacitando a la organización en materia de créditos y brindar información para que las áreas comerciales puedan disponer de un adecuado feedback de su gestión en materia crediticia y puedan accionar directamente sobre sus carteras.

En el ejercicio 2016 se continuó la capacitación en temas de Créditos de Empresas tanto dentro de la Gerencia como hacia las áreas comerciales. Con apoyo de asesores externos se han brindado cursos a oficiales comerciales y analistas de todos los segmentos de empresas que atiende el Banco, Medianas y Grandes, Pymes, Interior y Pequeñas Empresas.

Durante todo el año se continuó trabajando con la visión de mantener una cartera de créditos sólida y se operó activamente procurando mantener indicadores acordes a la evolución del mercado, aún en el difícil contexto vivido con caída del PBI, la alta inflación, la baja del consumo y el retraso en los salarios reales.

SEGMENTO DE FINANCIAMIENTO AL CONSUMO

El negocio de consumo de Grupo Supervielle es desarrollado a través de sus subsidiarias Cordial Compañía Financiera S.A. y Tarjeta Automática S.A.

Cordial Compañía Financiera (CCF) es una entidad financiera cuyo accionista controlante es Banco Supervielle S.A., especializada en el crédito y los servicios financieros al consumo de particulares. El modelo de negocios que implementa se basa en proporcionar soluciones de financiamiento a sus segmentos objetivos, principalmente C2 y C3, focalizando su gestión en dos pilares fundamentales:

- (i) Accesibilidad: propuestas flexibles centradas en el cliente y adaptadas al concepto de multicanalidad.
- (ii) Diversificación: productos que satisfacen las necesidades de los clientes en cada etapa de su vida con ofertas personalizadas y propuestas de valor diferenciales según los diferentes clusters a los que pertenecen.

El concepto de multicanalidad obliga a la empresa a tener presencia a lo largo y ancho del país, estando presente en 22 provincias a través de 102 sucursales de sus 3 principales canales de comercialización:

- Servicios Financieros Walmart

- Tarjeta Automática
- "Tu Crédito Hipertehuelche"

La cartera total gestionada por CCF al 31 de diciembre de 2016 (incluyendo todos los productos) ascendía a \$ 3.951 millones y está compuesta en su mayoría por financiaciones correspondientes a cartera de consumo.

A continuación se detallan los principales productos ofrecidos por la entidad y sus principales características:

- Tarjeta de Crédito Abierta: es una herramienta financiera mediante la cual los clientes pueden consumir en la red de comercios adheridos a Mastercard y además obtener adelantos de efectivo, según los límites otorgados por la entidad. La comercialización se efectúa en los Puestos Permanentes de Promoción sitios en los locales de Walmart Argentina S.R.L., en las tiendas de Hipertehuelche y en las sucursales de Tarjeta Automática.
- Tarjeta de Crédito Cerrada: son tarjetas con la marca del comercio que permiten realizar compras únicamente en el comercio en que son emitidas y en pesos. Fundamentalmente apuntan a fidelizar clientes y generar ventas incrementales para el comercio. En la actualidad CCF opera este producto sólo con Walmart Argentina.
- Seguros y otros productos no financieros: comercialización de seguros de Accidentes Personales, Bolso Protegido, Salud, Desempleo, Protección Total, Asistencia Hogar, Garantía Extendida, Tecnología Protegida, y Hogar, por cuenta y orden de las compañías de seguro con las cuales tiene convenio.
- Préstamos Personales: préstamos de dinero en efectivo a tasa fija en base a un sistema de amortización francés.
- Préstamos de Consumo: línea de crédito para la compra de productos específicos, concretándose la operación con la entrega de los mismos.

Canales y Regiones

Servicios Financieros Walmart

El acuerdo para actuar como proveedor exclusivo de servicios financieros de Walmart tiene vigencia hasta agosto de 2020, conforme la tercera renovación realizada del contrato en el mes de diciembre de 2014 por un cuarto período consecutivo. Durante el 2016 CCF continuó focalizándose en aumentar su participación como medio de pago en las ventas de Walmart, consiguiendo un aumento en el share de 29% (nov. 2016 vs. nov. 2015). Los drivers del crecimiento fueron los siguientes:

- Incremento de la oferta de productos y promociones diferenciales durante los eventos o fechas claves como "Black Friday", "Maratón de Descuento" y Navidad.
- Nueva Dinámica comercial en Chango Mas aumentó su participación en 47% (nov 2016 vs. nov 2015)
- Nueva dinámica Promocional que se traducen en descuentos por categorías y descuentos diferenciales

Por otro lado se continuó trabajando en mejorar la propuesta de valor global a través de la implementación de nuevos atributos que permiten dar un salto de calidad al programa:

- Aplicación mobile
- E Resumen
- Fidelidad de la cartera de clientes: se focalizó parte de la actividad en encontrar mejoras que permitieran aumentar los promedios de duración de la relación con los clientes.

En la actualidad el Canal Walmart concentra gran parte de la colocación mensual de productos financieros. La estrategia en dicho negocio se basa en el ofrecimiento de productos financieros destinados al consumo personal anclados en la marca Walmart, siendo la tarjeta cobranded Mastercard Walmart el principal vehículo de adquisición. El portfolio total de productos ofrecidos es el siguiente: Tarjeta abierta Mastercard, Tarjeta de crédito cerrada Walmart, Seguros de protección individual y salud, Préstamos en efectivo marca \$YA y Préstamos de consumo.

Para afianzar su presencia y maximizar la satisfacción de su cartera de clientes y prospectos, CCF posee stands de servicios financieros en todos los formatos (grandes y medianos) con un total de 66 puntos de venta y atención.

Por otro lado, en los formatos pequeños se ha desarrollado un modelo de atención y venta no presencial con tecnología exclusiva dedicada a la explotación del mismo. En cuanto a la estrategia comercial, la misma se basa en brindar un portafolio amplio de productos que permita satisfacer las necesidades de los clientes y prospectos tanto dentro como fuera de la cadena.

Ventajas competitivas

Las ventajas competitivas de CCF son las siguientes:

- Acuerdo de exclusividad con Walmart para la comercialización de productos financieros hasta 2020.
- Anclaje en la marca Walmart que permite una mayor fidelidad con los clientes.
- Altos niveles de tráfico como consecuencia de la presencia física uno de los mayores retailers de la Argentina.
- Amplio portafolio de productos que permiten satisfacer las necesidades del segmento.
- Dinámica comercial compartida con el supermercado que permite:
 - Promociones exclusivas (descuentos, cuotas sin interés)
 - Eventos exclusivos de venta
 - Ofertas únicas en fechas especiales
- Sucursales Modelo Experience es única en el mercado y permite una experiencia placentera para el cliente final a través de terminales de autoconsulta, áreas exclusivas de atención, llamador de turno, etc. El 50% de las sucursales pertenece a este formato.
- Altos niveles de ventas cruzadas ("cross sell") a través de los distintos canales.

Tarjeta Automática

En diciembre del 2012 CCF comenzó a comercializar sus productos préstamos y tarjetas con la marca comercial \$ YA y Carta Automática a través del canal de sucursales Tarjeta Automática.

Tarjeta Automática es una red de sucursales nacida en 1996 con un fuerte posicionamiento en la región patagónica. Actualmente posee 20 sucursales propias en 9 provincias. La estrategia comercial de CCF en este canal consiste en ofrecer una amplia gama de servicios financieros. Entre ellos se destacan:

- Préstamos en efectivo \$YA
- Tarjeta abierta Mastercard Carta Automática
- Seguros de protección Individual

El objetivo del canal es alcanzar el liderazgo en la región patagónica brindando una propuesta diferencial en la región con la oferta similar a un banco pero con el trato de una financiera regional. Para satisfacer la demanda de nuestros clientes la red se focaliza en la comercialización de préstamos como vehículo de entrada.

Ventajas competitivas

Las ventajas competitivas de CCF en este canal son las siguientes:

- Fuerte reconocimiento de la marca Carta Automática, especialmente en el sur del país.
- Amplio portafolio de productos financieros competitivos.
- Excelente ubicación de sus sucursales tanto a nivel región como ciudad.
- Propuesta segmentada de promociones con amplios beneficios.

- Altos niveles de Cross Sell a través de los distintos canales.

Como resultado de la estrategia, el canal llegó a multiplicar por diez su colocación mensual de préstamos desde el 2012.

"Tu Crédito Hipertehuelche"

Luego de la firma del contrato de exclusividad con Hipertehuelche en el primer trimestre de 2014, CCF se enfocó en desarrollar un nuevo modelo comercial que aportara valor y beneficios a ambas empresas. Para ello lanzó diversos productos financieros, cada uno asociado con diversos comportamientos de compra. Este cambio de modelo le permitió duplicar su participación como herramienta financiera dentro del retail, luego de sólo un año de la firma del contrato.

Al igual que en el canal Walmart, uno de los focos principales durante 2016 fue aumentar la participación de los medios de pago de CCF dentro del universo total de Hipertehuelche. Para ello se trabajó en tres líneas de trabajo: un programa interno de derivación de cajeros, la mejora en los límites y la propuesta de valor, y la dinámica comercial a través de productos y ofertas exclusivas con los medios de pago de CCF.

El resultado fue un incremento del 26% de la participación de los medios de pago de CCF dentro del total de ventas de Hipertehuelche, lo que pone de manifiesto un crecimiento importante en la interdependencia entre ambas compañías.

Actualmente esta empresa posee 16 sucursales en las principales ciudades de la región sur de Argentina. En cada sucursal funciona un stand de servicios financieros donde se comercializan los productos de CCF.

Los servicios financieros ofrecidos son: Tarjeta abierta Mastercard Carta Hipertehuelche, Seguros de protección Individual, Préstamos de consumo "Tu Crédito" y Préstamo para la construcción y refacción "Mi Vivienda".

El presente acuerdo permite fortalecer la presencia de CCF en una de sus regiones objetivo y facilita enfocarse en un nicho específico del préstamo de consumo, que tiene poco desarrollo en el segmento C2 y C3.

Ventajas competitivas

Las ventajas competitivas de CCF en este canal se centran alrededor de:

- Fuerte reconocimiento de la marca Carta Automática, especialmente en el sur del país. La misma es utilizada como marca paraguas en la tarjeta de crédito abierta.
- Amplio portfolio de productos financieros competitivos.
- Acuerdo de exclusividad con Hipertehuelche.
- Dinámica comercial compartida con la cadena.
- Producto de consumo orientado a la construcción con un elevado monto máximo.

Proyectos 2016

Durante 2016 CCF orientó gran parte de sus esfuerzos en optimizar la experiencia cliente a través de la mejora en los canales de información, en la tecnología existente y en la sofisticación de gran parte de los procesos.

En este marco se desarrollaron los siguientes proyectos:

- En resumen, el cual consiste en la digitalización de todos los resúmenes. A través de esto se mejoran fuertemente los niveles de entrega, se baja la mora y se disminuye el attrition.
- Lanzamiento App Mobile primera fase: La misma contiene información relevante de las diferentes tarjetas de los clientes.
- Roll out modelo experience en sucursales Chango Más: Este modelo permite elevar los estándares de atención y la eficiencia de la operación. A su vez se alinea al modelo que tienen los formatos Supercenter más importantes.

- Nuevo sistema de originación para préstamo de consumo: el cual permite mejorar los tiempos y simplificar los procesos tanto en el back end como en el front end.
- Originación Mobile: Nuevo sistema de originación en tablets para hunters y promotores.

Proyectos 2017

En línea con la estrategia definida durante 2016, en 2017 CCF orientará su gestión en sofisticar la oferta de productos financieros actuales a fin de mejorar la experiencia del cliente a lo largo de su ciclo de vida. Teniendo como premisa este objetivo, estos serán los principales proyectos a desarrollar:

- Roll out Modelo Experience en sucursales de Carta Automática
- Nueva estrategia de marketing digital.
- Implementación del proyecto embozado de tarjetas en tienda para el canal Walmart.
- Nuevos medios de liquidación de préstamos.
- Nuevos productos de seguro
- Nuevos procesos dentro del marco de "Customer Experience"
- Desarrollo de canales digitales:
 - 2da fase de desarrollo de la aplicación mobile para los canales Walmart y Carta Automática
 - Re diseño de la página de Carta Automática

Por otro lado, durante el primer trimestre de 2017 CCF se convertirá en principal member de Mastercard Worldwide lo que le permitirá mejorar la propuesta de valor global y tener una mayor eficiencia en la operación.

Créditos y Cobranzas

CCF realiza la evaluación crediticia de todos sus productos a través de un proceso centralizado, compuesto por un motor de decisión que combina validaciones, controles de antecedentes, asignación de líneas de crédito en forma automática, con verificaciones y revisión de documentación digitalizada. Dicho proceso se apoya fundamentalmente en información de bureaus de crédito externos y en herramientas de scoring desarrolladas internamente a partir del historial de comportamiento de la cartera.

A su vez, el árbol de decisión contiene parametrías de las diferentes estrategias de segmentación utilizadas: canal de venta, sucursal, producto, tipo de proceso de incorporación de las nuevas operaciones, nivel de riesgo, entre otras. Estas estrategias permiten determinar la exposición y el máximo riesgo asumido para cada solicitante.

Adicionalmente, se realizan clasificaciones de sucursales por nivel de riesgo crediticio en base a la historia y a las últimas tendencias en el comportamiento de las carteras, segmentándolas por rango de score y definiendo los puntos de corte correspondientes. Dichas clasificaciones son validadas y actualizadas regularmente para asegurar su vigencia en diferentes contextos.

Por otra parte, a través de políticas de administración del portafolio, periódicamente se realizan análisis sobre la base total de clientes, evaluando su comportamiento de pago y nivel de exposición tanto interno como externo, seleccionando los perfiles más adecuados para ofrecerles mejoras en las condiciones de sus líneas de crédito vigentes y otorgándoles otorgarles nuevos productos y servicios.

A pesar de la liberación de tasas activas en el mercado en el mes de diciembre de 2015, CCF mantuvo sus parámetros de originación, continuando con su estrategia de crecimiento de cartera sobre clientes existentes e incorporación de nuevas solicitudes con perfil de riesgo acotado.

Con respecto al contexto macroeconómico, durante el primer semestre de 2016 se produjo la adecuación del mercado de cambios, el aumento de las tarifas de servicios públicos y transporte, y el aumento del costo de vida en general se situó por encima de las actualizaciones salariales. Estos factores afectaron el nivel de ingresos disponibles y

la capacidad de pago del segmento objetivo de CCF, especialmente sensible al contexto económico recesivo, lo que produjo un deterioro esperable en el comportamiento de los clientes.

En este contexto se desarrolló una serie de acciones en la gestión de cobranzas tendientes a mejorar el comportamiento de pago de los clientes, tales como un aumento en la intensidad de gestión, nuevos canales de contacto, mayor oferta de alternativas de refinanciación, y contratación de nuevas agencias externas de recupero para carteras con atraso avanzado, entre otras.

Las mencionadas acciones contribuyeron a la estabilización de los niveles de mora, finalizando el ejercicio con indicadores que se encuentran dentro de lo esperado dado el contexto, y sitúan a la cartera en buena forma de cara al ejercicio 2017.

CORDIAL MICROFINANZAS S.A.

Cordial Microfinanzas S.A. fue creada en enero del 2007 para la atención del mercado microfinanciero en Argentina.

Al cierre del 2016 la empresa contaba con 5 sucursales, de las cuales 4 se encuentran ubicadas en el Gran Buenos Aires, en las localidades de Lomas de Zamora, LaFerrere, Lisandro Olmos y Villa Celina y 1 en el barrio de Flores en la Ciudad Autónoma de Buenos Aires.

Durante el año 2016 con el objetivo de aumentar la productividad en las zonas de mayor concentración de microempresarios, la empresa tomó la decisión de unificar algunas de sus sucursales activas a diciembre 2015, manteniendo y blindando la zona de influencia.

En términos financieros, la empresa diversificó el fondeo a través de dos acciones de alto impacto. En mayo realizó la emisión del primer fideicomiso financiero por un valor de \$ 70 millones y en diciembre se acordó un nuevo financiamiento con la empresa Oikocredit, Ecumenical Development Cooperative Society U.A. por un valor de u\$s 2 millones en moneda local.

Al 31 de diciembre de 2016, Cordial Microfinanzas contaba con una cartera bruta total de \$ 201 millones.

SUPERVIELLE ASSET MANAGEMENT (SAM)

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

La familia de fondos PREMIER está conformada por un Fondo de Plazo Fijo (Money Market: Premier Renta CP en Pesos), cinco fondos de Renta Fija (Premier Renta Plus, Premier Renta Fija Ahorro, Premier Capital, Premier Renta Fija Crecimiento y Premier Renta Mixta en dólares), un Fondo de Renta Variable (Premier Renta Variable), un Fondo de objeto de inversión específica en activos emitidos por Pymes (Premier FCI Abierto Pymes) y tres Fondos de Renta Mixta, uno que invierte en derivados de commodities agrarios (Premier Commodities Agrarios) y dos de ellos que lo hacen en una cartera diversificada de activos de renta fija, variable y derivados.

Los activos administrados al cierre del año 2016 muestran un incremento del orden del 69% con respecto al año anterior. La evolución de los activos administrados de SAM durante el año 2016 ha sido superior al crecimiento de la industria de FCI, por lo que el market share ha pasado de 2.64% (puesto 16 en el ranking de administradoras) a 2.98% al cierre de 2016, alcanzando el puesto 11 entre 43 administradoras que operan en el mercado local.

La cartera de activos administrados de SAM se compone en un 74% por FCI de Money Market y Renta Fija Argentina de corto plazo, siendo ambas las de menor riesgo y rendimiento esperado de la industria. Luego, un 5% de la cartera se encuentra en el FCI Pymes, de objeto de inversión específica y orientada a las compañías aseguradoras. El 21% restante de los activos administrados corresponden a productos de riesgos y rendimientos esperados más elevados.

La cartera de clientes está conformada por un 36% de inversores institucionales, un 53% de corporativos y un 11% de individuos. La comercialización de los productos se realiza por medio de los canales de la Sociedad Depositaria que representan el 98% de los activos administrados, y Agentes Colocadores Externos que constituyen el 2% restante de la captación de activos bajo administración.

En el mes de diciembre de 2014 se puso en marcha la operatoria de FCI a través del Home Banking de Empresas de Banco Supervielle. Este servicio diferencial en la industria de FCI amplía los canales de comercialización y brinda un servicio de máxima calidad a los clientes. Durante el año 2016, este canal de distribución ha ido aumentando su participación en la captación de operaciones de empresas alcanzando el 52% del total de las operaciones del mes de diciembre, ratio que alcanza el 69% de las operaciones por montos inferiores a \$ 1 millón.

Asimismo, la operatoria a través del canal Home Banking Individuos ha alcanzado un nivel de 88% del total de operaciones de individuos del mes de diciembre, procesándose alrededor de 6.500 operaciones cuando en el mismo mes del año anterior el procesamiento había llegado a 2.500 operaciones.

Durante el mes de junio de 2013, SAM recibió la certificación del IRAM por las normas ISO 9001 referido al sistema de gestión de calidad sobre el "Diseño y desarrollo, comercialización, dirección, administración y control de Fondos Comunes de Inversión". En el mes de junio de 2016, la auditoría de revisión del IRAM renovó la citada certificación.

Supervielle Asset Management fue distinguido en 2016, en el segmento "Renta Fija Argentina \$ Plazo Menor o Igual a 1 Año Grandes Inversores" por su fondo común de inversión Premier Renta Fija Ahorro que alcanzó la 1ra ubicación con 4 estrellas. Este ranking mide rendimiento ajustado por riesgo, por lo cual pueden figurar otros FCI con mejor rendimiento pero una ubicación inferior.

Durante el año 2017 se ampliará la oferta de productos en virtud del desarrollo esperado para el mercado de capitales argentino y las nuevas posibilidades que se abran con los cambios que introduzca la ley de mercados sobre el alcance de los Fondos Comunes de Inversión en cuanto a Fondos Cerrados y Fondos Abiertos.

SUPERVIELLE SEGUROS

Durante el 2016 Supervielle Seguros S.A. se consolidó en la comercialización de seguros de Bolso Protegido, Accidentes Personales, Seguros de Vida y Seguros de Vida e Incapacidad sobre saldos deudores.

Los canales de comercialización utilizados para los seguros de Accidentes Personales y Bolso Protegido son las redes de sucursales y centros de servicios de Banco Supervielle y Cordial Compañía Financiera el equipo de Fuerza de Venta propia, mientras que los seguros de vida se comercializan solo a través de una fuerza de ventas propia integrada por 65 ejecutivos.

Los seguros de vida e incapacidad sobre saldos deudores son emitidos para los siguientes tomadores: Banco Supervielle, Cordial Compañía Financiera, Tarjeta Automática y Espacio Cordial de Servicios.

En virtud de la entrada en vigencia de la Com. "A" 5928 del Banco Central de la República Argentina (BCRA) que dispuso cambios vinculados con el seguro sobre saldo de deudor, permitiendo además a las entidades financieras autoasegurar los riesgos derivados del fallecimiento e invalidez total y permanente de los usuarios, la producción de Supervielle Seguros S.A. en el rubro Vida Colectivo – Saldo Deudor, sólo incluirá la cobertura de aquellas financiaciones otorgadas con anterioridad al 1 de septiembre de 2016 y nuevos por Préstamos Hipotecarios contratados en el Banco Supervielle.

Adicionalmente, se prevé mantener el diseño definido de estructura organizacional flexible, enfocada en las funciones estratégicas y de control sobre los procesos críticos, apoyando el resto de los procesos en las áreas centrales de Grupo Supervielle y en especialistas externos mediante la instrumentación de acuerdos de prestación de servicios.

Durante el 2017, en paralelo a la consolidación de los negocios ya lanzados se prevé iniciar la emisión de seguros de Tecnología Protegida, Broken Bones, Robo en ATM, Hogar, Contenido Protegido, Protección Total y Salud. Adicionalmente estamos comenzando los desarrollos necesarios para la emisión del seguro Integral de Comercio

entre otros que nos permitirán acompañar a nuestros clientes atendiendo sus necesidades de mitigación de riesgos y acompañar la estrategia comercial del grupo.

Espacio Cordial de Servicios ("CORDIAL SERVICIOS")

Cordial Servicios 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 2016 operó a través de los puntos de venta ubicados en los Centros de Servicios de Banco Supervielle en todo el país, comercializando principalmente productos de electrodomésticos, planes de salud, de seguridad, servicios prepagos y turismo.

En lo que respecta a la comercialización de productos de Tecnología y Electro continuó comercializando por catálogo en Call Center y a través de Club Supervielle para canjes de productos.

Se desarrolló el canal telefónico para la comercialización de Servicios prepagos de Salud.

En Agosto de 2016 lanzó Tienda Supervielle Marketplace, sitio online en el que se comercializan los productos de Cordial y de otros vendedores seleccionados en más de 10 categoría de productos: Electrodomésticos, Tecnología, Hogar y Muebles, Deportes, Indumentaria, Bienestar y Belleza, Juguetes, Perfumes y accesorios.

Se amplió la oferta de productos y servicios de salud. En el caso de productos de tecnología y hogar se duplicaron las categorías y cantidad de productos y en servicios se lanzó un plan nuevo de odontología.

Durante 2016 se vendieron aproximadamente 75.000 productos electrodomésticos y 150.000 planes de servicios.

Para el año 2017 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. También se desarrollaran nuevos canales de ventas y se incorporaran nuevos productos y servicios.

Otras Compañías

Sofital

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

B.5. Tecnología de la Información

Durante 2016, teniendo como objetivo un mejor acompañamiento al negocio, la Gerencia de Tecnología Informática se reestructuró buscando potenciar la capacidad existente y creando nuevas áreas. De este modo se generan alternativas sobre los procesos actuales, buscando alcanzar un esquema de funciones que acompañe la estrategia del 2017 dando escalabilidad y dinamismo.

Uno de los principales hitos de la mencionada reestructuración fue la creación del área de Gestión de la Demanda con la misión de comprender las necesidades del negocio, evaluar sus iniciativas, analizar el impacto, criticidad y magnitud buscando abordarlas dándoles un tratamiento específico.

Los objetivos alcanzados se enfocaron en la definición de procesos y el modelo de relacionamiento. Asimismo, se implementaron exitosamente herramientas de gestión de necesidades de cara al cliente interno y a las áreas proveedoras de servicios a Gestión de la Demanda.

Adicionalmente se realizaron importantes mejoras sobre los enlaces con las sucursales del Banco, tanto en upgrades de tecnología como también en performance; se duplicaron los anchos de banda y se concluyó de forma exitosa el proyecto Riverbed optimizando exponencialmente el rendimiento de las aplicaciones de negocio para el Front de ventas. A nivel métricas se concluyó el 2016 con uptimes superiores al 98%.

Dentro del marco de disponibilidad de servicios críticos al negocio, se ha culminado exitosamente la mudanza del Datacenter contingente al Banco Supervielle, logrando mejorar notablemente los tiempos de puesta en producción en caso de contingencias en el Datacenter principal.

El foco de los proyectos de negocio que acompañó la Gerencia de Tecnología Informática durante el 2016 apuntó al desarrollo de herramientas y mejoras de procesos para ofrecer un servicio ágil, sencillo y cordial al cliente. Proyectos como "Envío de resumen por mail", la primera aplicación "Mobile", la cual le permitió al cliente consultar el estado de su tarjeta de crédito, y el "Nuevo IVR", el cual contempló mejoras de Hardware y reescritura del árbol mejorando experiencia del cliente y sumando servicios de autogestión.

B.6. Gestión Integral del Gasto

Grupo Supervielle ha implementado para el soporte de su operatoria de abastecimiento y contratación un modelo integral de Gestión del Gasto (GIG), con el apoyo de la consultora Aquanima continuando con una serie de acciones tomadas con énfasis en la mejora de los ratios de eficiencia.

El modelo de gestión del gasto es una práctica que engloba las funciones de presupuesto, planificación, abastecimiento, gestión de pagos y modelo de governance del gasto para contribuir al incremento sostenible en los resultados de la organización.

Grupo Supervielle continuó trabajado en la madurez del modelo GIG con un conjunto de políticas, procesos y procedimientos que se estructuran para que el modelo pueda abarcar el ciclo completo del gasto y la actividad de inversiones de activos desde el momento de la elaboración del presupuesto hasta el pago a los proveedores.

La misión del modelo de Gestión Integral del Gasto es crear una cultura de cuidado y eficiencia en costos en todas las áreas del negocio, desarrollando procesos y disponibilizando herramientas en la organización que permitan gestionar de manera eficiente los presupuestos e incrementan los resultados de manera sustentable.

Durante 2016, Grupo Supervielle inicio las jornadas de "Ética y Valores para Proveedores" con el objeto de promover la toma de conciencia sobre la responsabilidad que cada uno tiene en la prevención de incumplimientos y en la construcción de relaciones más transparentes y genuinas. A partir de allí se invita a los proveedores a seguir comprometiéndose con la marca, trabajando en línea con los valores del Grupo.

C. Directorio, Estructura y Control Interno

Directorio

De acuerdo a lo establecido en el artículo noveno del estatuto social, la dirección y administración de Grupo Supervielle se encuentra a cargo de un Directorio que puede estar compuesto por un mínimo de tres a un máximo de 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. Tres de sus miembros son directores independientes.

Todos los directores residen en la Argentina.

A la fecha, el Directorio está constituido de la siguiente manera:

Presidente	Julio Patricio Supervielle
Vicepresidente 1º	Jorge Oscar Ramírez
Vicepresidente 2º	Emérico Alejandro Stengel
Directores Titulares	Atilio Dell’Oro Maini Richard Guy Gluzman Laurence Nicole Mengin de Loyer (Directora Independiente) Diana Mondino (Directora Independiente) Gabriela Macagni (Directora Independiente)

Comisión Fiscalizadora

La fiscalización de la Sociedad está a cargo de una Comisión Fiscalizadora, compuesta por tres síndicos titulares y tres síndicos suplentes.

De acuerdo con la Ley General de Sociedades, las atribuciones y los deberes de los síndicos integrantes de la Comisión Fiscalizadora, titulares y suplentes, incluyen el control de legalidad de la administración de Grupo Supervielle S.A. Los síndicos titulares y suplentes no participan en la administración de los negocios y no tienen ni pueden tener funciones gerenciales. Son responsables, entre otras cosas, de la elaboración de un informe a los accionistas respecto de los estados contables de cada ejercicio.

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 Barreiro Carlos Asato María Fiorito
Síndicos Suplentes	Carlos Ojeda Roberto Boggiano Carlos Lose

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 la Resolución General Nº 516/07, tal como fuera modificada por la Resolución General Nº 606/12, las Normas (Texto Ordenado 2013) emitidas por la Comisión Nacional de Valores (CNV) y sus normas complementarias y modificatorias. Adicionalmente, sigue los lineamientos establecidos por el Banco Central de la República Argentina a los que adhieren las subsidiarias de Grupo Supervielle, Banco Supervielle y Cordial Compañía Financiera.

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.

C.1. Comités

Comités que dependen del Directorio

Grupo Supervielle cuenta con los siguientes comités bajo la supervisión del Directorio: el Comité de Auditoría, el Comité de Prevención de Lavado de Activos y Financiación del Terrorismo, el Comité de Riesgos Integrales, el Comité de Gobierno Corporativo, el Comité de Recursos Humanos, el Comité House Limit de Créditos y el Comité de Divulgación de la Información. Cada Comité de Directorio posee su propio reglamento de gestión.

C.1.1. Comité de Auditoría

El Comité de Auditoría se ocupa de: (a) supervisar la suficiencia, adecuación y eficaz funcionamiento de los sistemas de control interno, de modo de quedar asegurada la razonabilidad, fiabilidad, suficiencia y claridad de los estados contables y la información contable o financiera del Grupo y de los estados e información consolidados con sus empresas controladas y participadas; (b) tomar conocimiento acerca del cumplimiento de la normativa aplicable en asuntos relacionados con el blanqueo de capitales, conductas en los mercados de valores, protección de datos así como que los requerimientos de información o actuación que hicieren los organismos oficiales competentes sobre estas materias sean atendidos en tiempo y forma adecuados; (c) asegurarse de que el Código Ética y que toda la normativa de los códigos de conducta internos y ante los mercados de valores cumplan las exigencias normativas y sean adecuados para el Grupo; (d) tomar

conocimiento de las políticas de auditoría para asegurarse de que estén completas y actualizadas y aprobarlas y luego elevarlas al Directorio para su consideración y aprobación; (e) informarse sobre los riesgos del Grupo (financieros, reputacionales, legales y operativos) y supervisar el cumplimiento de las políticas diseñadas para mitigarlos; (f) evaluar la calidad de los procesos internos con el objetivo de mejorar la calidad del servicio al cliente, el control de riesgos y la eficiencia en el funcionamiento del Grupo; (g) asegurar la debida intervención del Directorio en la ratificación de las decisiones adoptadas por los Comités cuando ello fuera requerido por las normas de gobierno corporativo y supervisar el fiel cumplimiento de dichas políticas; y (h) velar por mantener un control interno adecuado en cada una de las sociedades vinculadas, con el fin de minimizar riesgos a través de la consolidación de las buenas prácticas de controles generadas en las experiencias de cada una de dichas sociedades.

Además, el Comité de Auditoría brinda asesoramiento al Directorio para la designación de contadores externos independientes tanto de Grupo Supervielle como de sus empresas controladas. También elabora un plan de actuación para el ejercicio que presenta al Directorio y a la Comisión Fiscalizadora dentro de los 60 (sesenta) días corridos de iniciado el ejercicio social.

El Comité de Auditoría está conformado por tres Directores Titulares que revisten la calidad de directores independientes.

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

El Comité de Prevención de Lavado de Activos y Financiamiento del Terrorismo tiene a su cargo las siguientes tareas: (a) verificar el cumplimiento de la normativa vigente en materia de Prevención de Lavado de Activos y Financiación del Terrorismo que le resulte aplicable en forma directa y a nivel de todas sus empresas vinculadas a fin de asegurar que Grupo Supervielle y sus compañías controladas y vinculadas se encuentren en un adecuado nivel de cumplimiento conforme a las mejores prácticas en la materia; (b) tomar conocimiento de las modificaciones a las normas vigentes y asegurarse que se realicen las actualizaciones y adecuaciones de los manuales de políticas y procedimientos internos en relación con los temas de su competencia; (c) entender en la consideración y el relevamiento de las mejores prácticas de mercado relativas a la prevención del lavado de dinero y financiación del terrorismo e impulsar su aplicación en Grupo Supervielle y sus compañías controladas y vinculadas; (d) velar por el debido cumplimiento de los deberes de información a las autoridades correspondientes en la materia; y (e) desarrollar todas aquellas funciones que establezcan las normas de la UIF y demás disposiciones aplicables en la materia.

El Comité de Prevención de Lavado de Activos y Financiamiento del Terrorismo está conformado por dos Directores Titulares (de los cuales uno de ellos será el Oficial de Cumplimiento ante la Unidad de Información Financiera (UIF) y Presidente del Comité y otro Director que se desempeña como el Oficial de Cumplimiento Suplente y un Miembro Informante con adecuados conocimientos en PLD y FT quien periódicamente presentara al Comité un informe del estado de situación y hechos relevantes de cada una de las compañías vinculadas.

C.1.3. Comité de Riesgos Integrales

El Comité de Riesgos Integrales ejerce las siguientes funciones: (a) 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 conforme las regulaciones vigentes y mejores prácticas, verificando su correcta instrumentación y cumplimiento; (b) definir de los niveles de apetito y tolerancia al riesgo de Grupo Supervielle a nivel consolidado así como del perfil de riesgos global para la aprobación del Directorio; (c) aprobar la estructura de límites para la gestión de los riesgos de crédito, mercado, tasa de interés y liquidez así como informarse de la evolución de los indicadores clave de riesgo operacional (incluyendo los Mapas de Riesgos utilizados para las operaciones de Trading y aquéllas de carácter institucional a nivel consolidado; (d) monitorear en forma periódica los distintos riesgos del Grupo y la aplicación de las estrategias y políticas definidas para la gestión de los mismos; (e) evaluar la adecuación del capital con relación al perfil de riesgos del Grupo; (f) definir la política y marco metodológico para las pruebas de estrés dentro de la gestión integral de riesgos de Grupo Supervielle. Aprobar los escenarios que permiten realizar las pruebas de estrés individuales para los distintos riesgos así como la integral; evaluar y discutir los resultados de las pruebas de estrés presentadas y recomendar los planes de contingencia a aplicar, utilizando los resultados de las pruebas para la consideración del establecimiento o revisión de límites y elevando todos los resultados para la aprobación del Directorio; (g) diseñar canales y sistemas de información efectivos para mantener al

Directorio adecuada y oportunamente informado acerca de los distintos temas que hacen a la gestión de riesgos del Grupo; (h) aprobar los modelos cuantitativos generados para la administración de los distintos riesgos así como aquéllos para el cálculo del capital económico de cada uno de esos riesgos para cualquiera de las empresas del Grupo que apliquen estas herramientas; e (i) tomar conocimiento de las circulares y normas que, en materia de riesgos, emitan cualquier organismo regulador que afecta a cualquier compañía del Grupo, así como de la repercusión que la aplicación de tales circulares y normas pueda tener en las operatorias vigentes del Grupo.

El Comité de Riesgos Integrales está integrado por al menos dos Directores, el Gerente General, el Gerente Corporativo de Finanzas y el Gerente Corporativo de Riesgos Integrales.

C.1.4. Comité de Gobierno Corporativo

El Comité de Gobierno Corporativo tiene el cometido de asistir al Directorio en la adopción de las mejores prácticas de gobierno corporativo y ejercer las siguientes funciones: (a) realizar la evaluación periódica del funcionamiento colegiado del Directorio y de cada uno de los Comités de Grupo Supervielle y de la efectividad en el cumplimiento de las funciones asignadas y, además, realizar otras evaluaciones que el Directorio le encomiende; (b) implementar la organización de un programa de capacitación continua de los miembros del Directorio de Grupo Supervielle por lo menos una vez al año en materias específicas (a cargo de la compañía) con la asistencia del Gerente Coordinador de Recursos Humanos; (c) asistir al Directorio en la evaluación de la calidad, idoneidad y suficiencia de las prácticas de gobierno corporativo de Grupo Supervielle y de sus compañías vinculadas conforme a las mejores prácticas; (d) recomendar al Directorio la adopción de medidas orientadas a lograr la excelencia en materia de gobierno corporativo y convertirla en una ventaja competitiva para Grupo Supervielle y sus compañías vinculadas con fuerte penetración en la cultura de la organización; (e) proponer al Directorio una Agenda de Gobierno Corporativo y un cronograma anual de actividades que deberá apuntar a una progresiva convergencia hacia estándares internacionales de gobierno corporativo (incluyendo el monitoreo de la convergencia de los estándares y prácticas de gobierno corporativo de Grupo Supervielle y sus compañías vinculadas con el marco regulatorio aplicable); (f) supervisar la ejecución del Código y elevar al Directorio el Informe Anual de Cumplimiento de los objetivos de Gobierno Corporativo, con la identificación de los desvíos que pudieran producirse y con las recomendaciones que estime convenientes; (g) tomar conocimiento de las circulares y normas aplicables establecidas por la Comisión Nacional de Valores, el Banco Central de la República Argentina, la Bolsa de Comercio de Buenos Aires, el Mercado Abierto Electrónico, la Inspección General de Justicia y, en general, todo otro organismo de contralor de la República Argentina y/o del exterior en el caso que la Sociedad haga oferta pública de sus acciones en los mercados internacionales (incluyendo, solo a título ejemplificativo, New York Stock Exchange y Securities and Exchange Commission) y asegurar su debido cumplimiento; (h) informarse de las disposiciones establecidas por el Comité de Basilea en materia de gobierno corporativo y efectuar recomendaciones al Directorio para su gradual y progresiva adopción; e (i) formular recomendaciones al Directorio dirigidas a mejorar la eficiencia en el funcionamiento de los Directorios de Grupo Supervielle y de sus compañías vinculadas.

El Comité de Gobierno Corporativo está constituido por hasta tres Directores.

C.1.5. Comité de Recursos Humanos

El Comité de Recursos Humanos es un órgano a nivel Grupo Supervielle S.A. de aplicación para sus sociedades subsidiarias, el cual tiene a su cargo la aprobación y el monitoreo de los sistemas de incentivos, incluyendo aquellos alineados al apetito de riesgo fijado por el Directorio y la remuneración variable en todas sus formas (bonus, RV, profit sharing), para lo cual participa en la fijación de las políticas de remuneración fija y variable y en los sistemas de evaluación de desempeño.

Este Comité tiene entre sus funciones las de: (a) elevar al Directorio propuestas de nombramientos de los altos directivos de Grupo Supervielle y de sus subsidiarias, y de otros funcionarios que el Directorio le encomiende, (b) proponer al Directorio la política de compensaciones para los altos directivos, (c) realizar un examen anual sobre la política de compensaciones de los altos directivos y someter sus conclusiones y recomendaciones a la consideración del Directorio, (d) tomar conocimiento de las evaluaciones periódicas de la dotación de Grupo Supervielle y de sus subsidiarias realizadas por la Gerencia Corporativa de Recursos Humanos y (e) determinar en cada caso el mecanismo de búsqueda de los altos directivos, ya sea por intermedio de una

firma consultora externa en recursos humanos o en forma directa, y aprobar la contratación de la firma consultora externa en recursos humanos.

El Comité de Recursos Humanos está constituido por tres Directores y asistirá como miembro ejecutivo el Gerente Corporativo de Recursos Humanos.

C.1.6. Comité House Limit de Créditos

El Comité House Limit de Créditos es la máxima instancia de decisión de las operaciones crediticias de Grupo Supervielle y de las sociedades controladas directa e indirectamente por Grupo Supervielle que supere las atribuciones crediticias de cada una de ellas.

Son sus miembros permanentes el Presidente de Grupo Supervielle, dos Directores de Grupo Supervielle, el Gerente General de Banco Supervielle, el Chief Credit Risk Officer de Banco Supervielle y el Gerente Corporativo de Banca Empresas y/o el Gerente Corporativo de Finanzas y/o el Gerente Corporativo de Banca Minorista de Banco Supervielle.

C.1.7. Comité de Divulgación de la Información

El Comité de Divulgación de la Información es un órgano a nivel Grupo Supervielle S.A. de aplicación para sus sociedades subsidiarias, 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.

El Comité de Divulgación de la Información está integrado por 3 Directores, uno de ellos un director independiente quien oficia como Presidente del Comité, el Gerente General, el Gerente Corporativo de Finanzas, el Gerente Corporativo de Riesgos Integrales, el Gerente Corporativo de Legales y Compliance, el Auditor Interno, el Gerente de Contabilidad, y el Gerente de Relación con Inversores.

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 Comité de Recursos Humanos 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 respectiva compañía, 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 descriptos a continuación:

a) Riesgo de Crédito: los Gerentes de las áreas de Créditos y Comerciales de cada compañía 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) % de cartera irregular (fijada por el Directorio) sobre cartera total; iii) provisiones de incobrabilidad, entre otros.

b) Riesgo Estratégico: el Gerente General y el Gerente del área de Administración y Control de Gestión de cada compañía, 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.

c) Riesgo de Mercado, Liquidez, Tasa y Titulización: el Gerente del área de Finanzas de cada compañía 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.

- 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 de cada compañía tiene un esquema de remuneración variable que vincula el pago con el cumplimiento de objetivos individuales y de la respectiva compañía. Los objetivos individuales definen una calificación de desempeño que impacta en el cálculo de la remuneración. El resultado de la respectiva compañía es un indicador que ajusta en más o en menos el monto del incentivo variable.

- 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 Grupo Supervielle sobre diferimiento)

Grupo Supervielle establece para ciertos altos directivos, un bono de pago diferido con objetivos específicos que se abonan al cierre del tercer año a contar desde su otorgamiento. Contempla objetivos plurianuales de sustentabilidad del negocio y control de riesgos.

- 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.

D. Gobierno de Riesgos

En el marco de la apertura de Grupo Supervielle al mercado de capitales, el Directorio ha definido un nuevo 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 nueva estructura queda definida de la siguiente manera:

- a) El COO (Chief Operating Officer), Gerente General del Grupo Supervielle, reportando al CEO y Presidente de Grupo Supervielle. Su rol está orientado a asegurar que las diferentes compañías del grupo funcionen de manera coordinada, sinérgica y eficiente, aplicando los lineamientos estratégicos definidos para cada uno de los negocios.

- b) El CFO del Grupo (Chief Financial Officer) continúa reportando en forma directa al CEO y Presidente del Grupo, 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.
- c) La Gerencia Corporativa de Riesgos Integrales (Chief Risk Officer) pasa a reportar en forma directa de los Directorios de Grupo Supervielle y de Banco Supervielle, lo cual completa la estrategia de separar la gestión de los negocios de la gestión de los riesgos.

Los Gerentes Generales de cada una de las empresas de Grupo Supervielle, entre ellos el Gerente General de Banco Supervielle, reportan al COO del Grupo e integran un nuevo Comité Ejecutivo de Gestión a nivel de Grupo Supervielle. Este Comité está conformado además por los Gerentes Corporativos de Créditos, Legales & Compliance, Operaciones, Tecnología y Recursos Humanos, quienes reportan al COO. Las áreas de Riesgos y Control (CFO, CRO y Auditoría Interna) forman también parte de dicho Comité.

Principios Corporativos para la Gestión 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, la principal subsidiaria de Grupo Supervielle, Banco Supervielle, viene trabajando en los últimos años en un amplio programa de gestión integral de riesgos, incorporando las novedades en materia normativa local y atento a los lineamientos que en la materia recomienda el Comité de Supervisión Bancaria de Basilea.

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 - Clara definición de atribuciones y control centralizado de los riesgos.

E. Programa de ONs

Obligaciones Negociables – Grupo Supervielle

El 22 de septiembre de 2010, la Asamblea General Extraordinaria de Accionistas de Grupo Supervielle aprobó el ingreso al régimen de oferta pública previsto por la Ley N° 17.811 y la creación de un Programa Global de Emisión de Obligaciones Negociables Simples, no convertibles en acciones, el cual fue aprobado por la CNV con fecha 11 de noviembre de 2010. Dichas obligaciones negociables podrán ser a corto, mediano y/o largo plazo, subordinadas o no, con o sin garantía, denominadas en pesos, en dólares estadounidenses o en cualquier otra moneda, por un monto máximo en circulación en cualquier momento que no podrá exceder los Ps.1.000 millones (pesos mil millones) o su equivalente en cualquier otra moneda, de acuerdo a la última modificación del Programa de fecha 7 de mayo de 2015.

A partir de su IPO y emisión de nuevo capital, Grupo Supervielle ha cancelado las Obligaciones Negociables a sus respectivos vencimientos. Al 31 de diciembre de 2016, Grupo Supervielle S.A. mantenía vigentes las siguientes series de obligaciones negociables conforme a las condiciones de emisión que se detallan a continuación:

Clase	Fecha de emisión	Moneda	Monto (en miles)	Tasa	Fecha de Vencimiento
Clase XIII	31.01.2014	Ps.	23.100	BADLAR + 6,25%	31.01.2019
Clase XX	28.07.2015	Ps.	129.500	Tasa mixta. Tasa fija del 27,5% los primeros 6 meses y variable + 4,50% (BADLAR – Bancos Privados) a partir de allí hasta el vencimiento	28.01.2017

A la fecha de emisión de la presente Memoria, se había cancelado con fecha 28 de enero de 2017, la clase XX por un total de Ps.129,5 millones.

F. Análisis de la Evolución Patrimonial y Resultados

Información Consolidada

ESTADO DE SITUACIÓN PATRIMONIAL (CIFRAS EN MILES DE PESOS)	Al 31 de diciembre de 2016	Al 31 de diciembre de 2015
Activo		
Disponibilidades	8.166.132	6.808.591
Títulos Públicos y Privados	2.360.044	931.881
Préstamos	34.896.509	20.148.261
Otros Créditos por Intermediación Financiera	3.772.736	2.461.813
Créditos por Arrendamientos Financieros	1.527.855	1.074.977
Participaciones en Otras Sociedades	3.501	8.474
Créditos Diversos	1.110.316	621.808
Bienes de Uso	621.575	193.474
Bienes Diversos	425.501	515.670
Bienes Intangibles	285.462	251.956
Partidas Pendientes de Imputación	36.411	28.912
Total de Activo	53.206.042	33.045.817
Pasivo		
Depósitos	35.897.864	23.716.577
Otras Obligaciones por Intermediación Financiera	6.514.834	4.152.695
Obligaciones Diversas	2.182.228	1.478.658
Previsiones	63.252	63.459
Obligaciones Negociables Subordinadas	1.378.758	1.125.853
Partidas Pendientes de Imputación	134.158	64.035
Participación de Terceros en Entidades o Empresas Consolidadas	103.397	70.830
Total del Pasivo	46.274.491	30.672.107
Patrimonio Neto	6.931.551	2.373.710
Total del Pasivo más Patrimonio Neto	53.206.042	33.045.817

ESTADO DE RESULTADOS (CIFRAS EN MILES DE PESOS) AL 31 DE DICIEMBRE DE:	2016	2015
Ingresos Financieros	10.794.579	6.741.744

Egresos Financieros	(4.866.525)	(3.386.050)
Margen Bruto de Intermediación	5.928.054	3.355.694
Cargo por Incobrabilidad	(1.057.637)	(543.844)
Ingresos por Servicios	3.527.516	2.835.708
Egresos por Servicios	(1.080.660)	(778.492)
Resultados por Actividades de Seguros	606.143	175.947
Gastos de Administración	(6.060.281)	(4.261.402)
Resultado Neto por Intermediación Financiera	1.863.135	783.611
Resultado Participación de Terceros	(22.166)	(16.079)
Utilidades Diversas	429.884	367.165
Pérdidas Diversas	(458.946)	(213.427)
Resultado Neto antes del Impuesto a las Ganancias	1.811.907	921.270
Impuesto a las Ganancias	(500.603)	(247.161)
Resultado del ejercicio – Ganancia	1.311.304	674.109

GENERACIÓN O APLICACIÓN DE FONDOS (CIFRAS EN MILES DE PESOS)	2016	2015
AL 31 DE DICIEMBRE DE:		
Flujo neto de efectivo generado por las actividades operativas	(294.347)	2.449.838
Flujo neto de efectivo utilizado en las actividades de inversión	(477.264)	(188.834)
Flujo neto de efectivo (utilizado en)/ generado por las actividades de financiación	2.387.086	870.687
Resultados financieros y por tenencia del efectivo y sus equivalentes (incluyendo intereses y resultado monetario)	456.577	438.631
Aumento neto del efectivo y sus equivalentes	2.072.052	3.570.322

Información individual

Estado de Resultados
(cifras expresadas en miles de pesos)

	31/12/2016	31/12/2015
Resultado de inversiones en entes relacionados	1.285.428	788.490
Gastos de administración	(63.914)	(26.253)
Otros Ingresos y Egresos	31.086	18.405
Resultados financieros y por tenencia		
- Generados por activos	188.345	49.176
- Generados por pasivos	(129.641)	(155.709)
Resultado antes del impuesto a las ganancias	1.311.304	674.109
Impuesto a las ganancias	-	-
Resultado del ejercicio – Ganancia	1.311.304	674.109

Durante el ejercicio finalizado el 31 de diciembre de 2016, el resultado neto ascendió a Ps.1.311,3 millones, un incremento de Ps.637,2 millones en comparación con el resultado neto de Ps.674,1 millones en el 2015 originada en un aumento de Ps.496,9 millones en el resultado de inversiones en entidades relacionadas (Banco Supervielle S.A. registró una ganancia neta de Ps.925,3 millones en comparación con Ps.617,5 millones registrados en 2015), acompañado por una ganancia de Ps.139,2 millones en los resultados financieros y por tenencia generados por activos y una reducción de Ps.26,1 millones en pérdidas en los resultados financieros y por tenencia generada por pasivos.

Resultado por negocio

(cifras expresadas en miles de pesos)

	31/12/2016	31/12/2015
Resultado por participación en Banco Supervielle S.A.	884.131	565.081
Resultado por participación en Cordial Compañía Financiera S.A.	3.044	2.712

Resultado por participación en Tarjeta Automática S.A.	198	102
Resultado por participación en Cordial Microfinanzas S.A.	9.020	2.372
Resultado por participación en Supervielle Asset Management S.A. Sociedad Gerente de FCI	73.569	77.714
Resultado por participación en Viñas del Monte S.A.	(4.646)	-
Resultado por participación en Espacio Cordial de Servicios S.A.	41.965	58.580
Resultado por participación en Supervielle Seguros S.A (Ver nota 18)	239.712	56.729
Resultado por participación en Sofital S.A.F. e I.I.	38.435	25.200
	1.285.428	788.490

El resultado por participación en Banco Supervielle S.A. surge de la participación directa de 96,2337%. El ejercicio económico finalizado el 31 de diciembre de 2016 arrojó un resultado positivo de Ps.925.349 miles originado principalmente en intermediación financiera y comercialización de servicios financieros.

El resultado por participación en Cordial Compañía Financiera S.A. surge de la participación directa de 5,0%. Durante el año 2016, esta sociedad obtuvo un resultado de Ps.65.883 miles.

El resultado por participación en Tarjeta Automática S.A. surge de la participación directa de 87,5%. El ejercicio económico finalizado el 31 de diciembre de 2016 arrojó un resultado positivo de Ps.227 mil, originado principalmente en intermediación financiera y comercialización de servicios financieros.

El resultado por participación en Cordial Microfinanzas S.A. surge de la participación directa de 87,5%. El resultado del ejercicio 2016 ascendió a Ps.10.309 miles, originado principalmente en intermediación financiera y comercialización de servicios financieros.

El resultado por participación en Supervielle Asset Management S.A.S.G.F.C.I. S.A. surge de la participación directa de 95,0%. El resultado por el año 2016 arrojó una ganancia de Ps.77.441 miles originado principalmente en la administración de FCI.

El resultado por participación en Espacio Cordial de Servicios S.A. surge de la participación directa de 95,00%. En el ejercicio económico finalizado el 31 de diciembre de 2016 Espacio Cordial de Servicios S.A., obtuvo una ganancia de Ps.43.541 miles, originado principalmente en ventas de bienes y servicios.

El resultado de Sofital S.A.F. e I.I. al 31 de diciembre de 2016, ascendió a Ps.40.800 miles, que mayormente se produce por su participación del 1,99% en el capital y los resultados de Banco Supervielle S.A. El resultado por participación en Sofital S.A.F. e I.I. surge de la participación directa de 95,03%.

El resultado de Supervielle Seguros S.A. en los doce meses finalizados al 31 de diciembre de 2016, ascendió a ganancia Ps.252.403 miles. El resultado por participación en Supervielle Seguros S.A. surge de la participación directa de 95,00%.

Gastos de Administración

A continuación se presenta el detalle de los gastos de administración de Grupo Supervielle S.A. al 31 de diciembre de 2016 y 2015:

Rubros (cifras expresadas en miles de pesos)	Total al 31/12/2016	Total al 31/12/2015
Gastos bancarios	253	50
Honorarios profesionales	2.250	1.738
Honorarios a directores	17.320	9.596
Impuestos, tasas y contribuciones	30.799	7.439
Remuneraciones y cargas sociales	8.848	5.658
Amortizaciones de bienes de uso	-	18
Otros	4.444	1.754
Totales	63.914	26.253

Resultados financieros y por tenencia

Rubros <i>(cifras expresadas en miles de pesos)</i>	Total al 31/12/2016	Total al 31/12/2015
Generados por Activos		
Tenencia de Títulos Públicos	23	(444)
Diferencia de cambio	31.255	47
Resultado por tenencia de fondos comunes de inversión	153.992	15.241
Resultado financiero por venta de acciones	655	1.089
Resultados operaciones de forward de moneda extranjera	2.420	33.243
	188.345	49.176
Generados por Pasivos		
Intereses por deudas financieras	(122.422)	(153.953)
Intereses por financiamiento de entidades financieras locales	(7.160)	(1.743)
Intereses resarcitorios	(7)	-
Diferencia de cambio	(52)	(13)
	(129.641)	(155.709)

Los resultados financieros y por tenencia generados por activos se componen principalmente por operaciones de forward de moneda extranjera y del resultado de inversiones transitorias de fondos de liquidez transitoria pendiente de aplicación.

Los resultados financieros y por tenencia generados por pasivos se componen básicamente por intereses de las obligaciones negociables.

Otros Ingresos y Egresos

Con fecha 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 Grupo Supervielle se compromete a prestar un 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., Cordial Microfinanzas S.A., Supervielle Asset Management S.A., Sofital S.A.F. e I.I. y Viñas del Monte S.A, con efecto a partir del 1 de enero de 2009, con Cordial 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 2016, los ingresos obtenidos por dicho asesoramiento fueron de Ps. 40.228 miles.

Grupo Supervielle S.A. suscribió en 2013 acuerdos con Espacio Cordial de Servicios S.A., Cordial Compañía Financiera S.A y Cordial Microfinanzas S.A. para otorgar licencias para el uso de ciertas marcas con el objeto de promover la comercialización de los productos y servicios prestados por las compañías mencionadas. Estos acuerdos generaron para Grupo Supervielle un ingreso de Ps. 4.112 miles al 31 de diciembre 2016.

Impuesto a las ganancias

La Sociedad no registra un cargo por impuesto a las ganancias dado que 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

Con fecha 8 de enero de 2015 el BCRA emitió la Comunicación "A" 5694 mediante la cual se establece la determinación de una exigencia de capital mínimo adicional equivalente al 1% sobre los activos ponderados por riesgo para las entidades calificadas como de importancia sistémica local. Su determinación se implementará gradualmente a partir de enero de 2016 en forma trimestral incrementándose por cada trimestre el 0,075% de manera acumulada a fines de arribar a enero de 2019 al 1%. Asimismo, dicha Comunicación establece que a los efectos de la distribución de resultados y

específicamente en oportunidad de la verificación de liquidez y solvencia, el cómputo de la exigencia de capital adicional aludida corresponde desde el 8 de enero de 2015. Ni Banco Supervielle ni Cordial Compañía Financiera son entidades calificadas por el BCRA como de importancia sistémica local y, en ese sentido, no les es aplicable esta exigencia de capital mínimo adicional.

Se expone a continuación la posición de capitales mínimos consolidada de Banco Supervielle y Cordial Compañía Financiera.

Información Consolidada	Millones de \$		Variación	
	31/12/2016	31/12/2015	Importe	%
INTEGRACION DE CAPITAL				
Capital Ordinario de Nivel 1 (a)	5.707	2.598	3.109	119,7%
Conceptos Deducibles del Capital Ordinario de Nivel 1 (b)	(339)	(292)	(47)	16,1%
Patrimonio Neto Complementario (Capital de Nivel 2)	779	663	116	17,5%
	6.147	2.969	3.178	107,0%
REQUISITO DE CAPITAL				
Exigencia por Riesgo de Crédito	3.429	2.201	1.228	55,8%
Exigencia por Riesgo de Mercado	45	31	14	45,2%
Exigencia por Riesgo Operacional	713	513	200	39,0%
	4.187	2.745	1.442	52,5%
EXCESO DE INTEGRACION DE CAPITAL	1.960	224	1.736	775,0%
Patrimonio Neto Básico (a) - (b)	5.368	2.306	3.062	132,8%
ACTIVOS PONDERADOS POR RIESGO	49.169	34.315	14.854	43,3%

El ratio de capital Tier 1 consolidado proforma de Grupo Supervielle, asciende a 12,3% al 31 de diciembre de 2016. Este ratio incluye la suma de \$690 millones que la Compañía mantiene como exceso de liquidez que podría ser aplicado al crecimiento de su negocio y de sus subsidiarias.

Propuesta de Distribución de Utilidades

La utilidad del ejercicio 2016 ascendió a \$1.311.304.662,01, que este Directorio propone distribuir de la siguiente manera:

- A Reserva Legal: la suma de \$22.961.417,60
- A Dividendos en efectivo: \$65.500.000,00
- A Reserva Facultativa: la suma de \$1.222.843.244,41 para futuras inversiones.

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:

	31.12.2016
	Miles de \$
Capital Social	363.777
Prima de Emisión	3.248.435
Reserva Legal	72.756
Reserva Facultativa	3.181.083
Resultados No Asignados	-
Total del Patrimonio Neto	6.866.051

En cumplimiento de lo dispuesto en el Artículo 1º de la Sección I, Capítulo I, Título IV de las normas de la Comisión Nacional de Valores se agrega el informe sobre el grado de cumplimiento del Código de Gobierno Societario.

INFORME SOBRE EL GRADO DE CUMPLIMIENTO DEL CÓDIGO DE GOBIERNO SOCIETARIO
GRUPO SUPERVIELLE S.A.
Ejercicio Económico al 31/12/2016

	Cumplimiento		Incumplimiento ⁽¹⁾	Informar ⁽²⁾ o Explicar ⁽³⁾
	Total ⁽¹⁾	Parcial ⁽¹⁾		
PRINCIPIO I. TRANSPARENTAR LA RELACION ENTRE LA EMISORA, EL GRUPO ECONÓMICO QUE ENCABEZA Y/O INTEGRA Y SUS PARTES RELACIONADAS				
Recomendación I.1: Garantizar la divulgación por parte del Órgano de Administración de políticas aplicables a la relación de la Emisora con el grupo económico que encabeza y/o integra y con sus partes relacionadas.	x			La Política de Operaciones entre Partes Relacionadas de Grupo Supervielle (en adelante, "GS") define los lineamientos generales aplicables a las operaciones entre partes relacionadas, de forma tal que se celebren con transparencia, equidad e imparcialidad, se reflejen debidamente en los estados contables y se realicen bajo buenas prácticas de gobierno corporativo, en línea con los principios y valores organizacionales, el Código de Gobierno Corporativo y demás políticas impartidas por el Directorio. Las sociedades controladas por GS cumplen con las disposiciones y deberes de información establecidos por las normas aplicables de acuerdo a su actividad.
Recomendación I.2: Asegurar la existencia de mecanismos preventivos de conflictos de interés.	x			La Política sobre Conflictos de Intereses tiene por objeto definir el marco de referencia para prevenir y gestionar situaciones de conflicto de intereses a fines de evitar o limitar sus impactos negativos en los intereses de GS. Está destinada a todos los miembros del Directorio, la Comisión Fiscalizadora, la Alta Gerencia y demás empleados en cualesquiera de sus modalidades de contratación, quienes deberán evitar situaciones que presenten un conflicto real o potencial entre sus intereses privados y los de la Sociedad. Al respecto, la política establece las pautas específicas de actuación ante la detección de un conflicto de intereses. El Art. 2.10 del Código de Gobierno Corporativo establece los lineamientos generales sobre el tratamiento de los conflictos de intereses.
Recomendación I.3: Prevenir el uso indebido	x			La Política de Comunicación con Inversores,

de información privilegiada.				Confidencialidad y Uso de Información Privilegiada tiene por objeto establecer procedimientos y lineamientos relativos a: (i) el tratamiento diario de la información confidencial; (ii) la comunicación con todos los participantes del mercado y (iii) la restricción de la negociación por parte de los sujetos alcanzados de valores de la Sociedad y otros emisores, respecto de los cuales dichos sujetos alcanzados puedan recibir información material de carácter no público. La política se extiende a todos los miembros del Directorio, la Comisión Fiscalizadora, la Alta Gerencia y empleados en general. El Art. 2.10 del Código de Gobierno Corporativo establece los lineamientos generales sobre la confidencialidad y el uso de información privilegiada.
PRINCIPIO II. SENTAR LAS BASES PARA UNA SÓLIDA ADMINISTRACIÓN Y SUPERVISIÓN DE LA EMISORA				
Recomendación II. 1: Garantizar que el Órgano de Administración asuma la administración y supervisión de la Emisora y su orientación estratégica. Responder si:				
II.1.1 el Órgano de Administración aprueba:				
II.1.1.1 el plan estratégico o de negocio, así como los objetivos de gestión y presupuestos anuales.	x			El Directorio ejerce el liderazgo estratégico de GS. El Directorio tiene la responsabilidad de llevar a cabo la administración de los negocios de GS y aprobar las políticas y estrategias generales de la Sociedad. En particular, corresponde al Directorio aprobar el plan estratégico o de negocios así como los objetivos de gestión y presupuestos anuales. El Art. 2.7 del Código de Gobierno Corporativo establece las disposiciones aplicables a las funciones del Directorio.
II.1.1.2 la política de inversiones (en activos financieros y en bienes de capital), y de financiación.	x			Corresponde al Directorio aprobar la política de inversiones y financiación. (Art. 2.7. del Código de Gobierno Corporativo)
II.1.1.3 la política de gobierno societario (cumplimiento Código de Gobierno Societario).	x			La Sociedad cuenta con un Código de Gobierno Corporativo aprobado por el Directorio en línea con las

				disposiciones de la CNV. El Directorio es responsable de la creación, difusión y actualización de la Política de Gobierno Societario.
II.1.1.4 la política de selección, evaluación y remuneración de los gerentes de primera línea.	x			El Comité de Recursos Humanos tiene, entre otras funciones, el objetivo de aprobar y monitorear las políticas de remuneración y los sistemas de evaluación del desempeño de la Alta Gerencia de GS y de sus compañías controladas.
II.1.1.5 la política de asignación de responsabilidades a los gerentes de primera línea.	x			La asignación de responsabilidades a los gerentes de primera línea es aprobada y supervisada por la Gerencia de Recursos Humanos, estableciendo los lineamientos de la misma.
II.1.1.6 la supervisión de los planes de sucesión de los gerentes de primera línea.	x			Es función del Comité de RRHH analizar y proponer al Directorio la política y los procesos relativos a las evaluaciones de la Alta Gerencia, así como a la retención de su personal clave.
II.1.1.7 la política de responsabilidad social empresarial.	x			El Directorio aprueba el Plan Estratégico de RSC de GS. La política de responsabilidad social empresarial queda explicitada a través de la emisión anual del Reporte de Sostenibilidad del GS que se emite conforme los lineamientos y estándares establecidos por la Global Reporting Initiative (GRI). El reporte releva los logros alcanzados y los desafíos pendientes en su compromiso permanente de sostenibilidad, describiendo el desempeño de las distintas empresas controladas por GS en los ámbitos económico, social y ambiental.
II.1.1.8 las políticas de gestión integral de riesgos y de control interno, y de prevención de fraudes.	x			Es función del Directorio aprobar la política de gestión integral de riesgos, el plan de auditoría interna y las normas de prevención de fraudes.. El Comité de Riesgos Integrales y el Comité de Auditoría (órganos integrados por Directores y otros funcionarios de GS), son foros que atienden específicamente los temas propios de su competencia.
II.1.1.9 la política de capacitación y entrenamiento continuo para miembros del Órgano de Administración y de los gerentes de primera línea. De contar con estas políticas, hacer una descripción de los	x			Una de las funciones del Directorio de GS es aprobar el desarrollo de programas de entrenamiento continuo para directores y ejecutivos gerenciales. Las políticas de capacitación tienen por objeto establecer los lineamientos generales a

principales aspectos de las mismas.				los que se ajustarán los planes de capacitación de los empleados de acuerdo a los objetivos del negocio y a los requerimientos del puesto. El plan de capacitación se revisa de manera continua a fin de responder a las necesidades del negocio. El Art. 2.13 del Código de Gobierno Corporativo establece los lineamientos generales en la materia.
II.1.2 De considerar relevante, agregar otras políticas aplicadas por el Órgano de Administración que no han sido mencionadas y detallar los puntos significativos.				
II.1.3 La Emisora cuenta con una política tendiente a garantizar la disponibilidad de información relevante para la toma de decisiones de su Órgano de Administración y una vía de consulta directa de las líneas gerenciales, de modo que resulte simétrico para todos sus miembros (ejecutivos, externos e independientes) por igual y con una antelación suficiente, que permita el adecuado análisis de su contenido. Explicitar.	x			GS cuenta con un Comité de Agenda que define con anticipación los temas que integrarán el orden del día de las reuniones del Directorio. El Comité de Agenda está integrado por cuatro directores de GS (incluido el Presidente y el Secretario del Directorio). Se reúne en una vez por mes. El Secretario del Directorio circula a miembros de la Alta Gerencia la agenda definida por el Comité de Agenda para la próxima reunión del Directorio. Las presentaciones relativas a los temas del orden del día de la reunión de Directorio son puestas a disposición de los miembros del Directorio para su consulta con una anticipación de siete (7) antes de la reunión respectiva. La distribución de la información y de los documentos requeridos en cada reunión de Directorio se realiza a través del Secretario del Directorio, quien auxilia al Presidente en el desarrollo de sus funciones y vela por el buen funcionamiento de las reuniones del Directorio y de la Asamblea General de Accionistas. El Art. 2.6 del Código de Gobierno Corporativo establece los lineamientos generales en la materia.
II.1.4 Los temas sometidos a consideración del Órgano de Administración son acompañados por un análisis de los riesgos asociados a las decisiones que puedan ser adoptadas, teniendo en	x			Los temas sometidos a consideración del Directorio son acompañados por un análisis de los riesgos asociados a las decisiones que puedan ser adoptadas, teniendo en cuenta el nivel de riesgo empresarial definido como aceptable por la

cuenta el nivel de riesgo empresarial definido como aceptable por la Emisora. Explicitar.				Sociedad.
Recomendación II.2: Asegurar un efectivo Control de la Gestión empresarial. Responder si: El Organo de Administración verifica:				
II.2.1 el cumplimiento del presupuesto anual y del plan de negocios	x			El Directorio aprueba y controla el cumplimiento del presupuesto anual. Además, en su carácter de sociedad holding, GS aprueba los planes de negocios de las sociedades controladas y confecciona el plan de negocios consolidado, considerando los objetivos planteados, la situación de negocios y los presupuestos presentados.
II.2.2 el desempeño de los gerentes de primera línea y su cumplimiento de los objetivos a ellos fijados (el nivel de utilidades previstas versus el de utilidades logradas, calificación financiera, calidad del reporte contable, cuota de mercado, etc.). Hacer una descripción de los aspectos relevantes de la política de Control de Gestión de la Emisora detallando técnicas empleadas y frecuencia del monitoreo efectuado por el Órgano de Administración.	x			El Directorio aprueba el presupuesto anual elaborado por Control de Gestión y controla mensualmente el cumplimiento del mismo en el Comité de Gestión. El presupuesto aprobado contempla objetivos para GS, detallando objetivos específicos para cada subsidiaria. El seguimiento mensual llevado a cabo por el Comité de Gestión tiene como objetivo comprender la performance de los negocios y posibles correcciones, con el fin de asegurar el cumplimiento de los objetivos determinados en el presupuesto anual. Contempla el seguimiento del presupuesto en sí, la posición de cada cartera;, análisis en detalle de ingresos, gastos y otros rubros para cada una de las empresas de GS y para GS en forma consolidada. Dicho análisis surge de un informe mensual que contiene las conclusiones del período en forma consolidada para GS y un monitor con los principales indicadores y la situación general y particular de cada subsidiaria.
Recomendación II.3: Dar a conocer el proceso de evaluación del desempeño del Órgano de Administración y su impacto.				
II.3.1 Cada miembro del	x			Los directores de GS cumplen con los deberes y facultades

Órgano de Administración cumple con el Estatuto Social y, en su caso, con el Reglamento del funcionamiento del Órgano de Administración. Detallar las principales directrices del Reglamento. Indicar el grado de cumplimiento del Estatuto Social y Reglamento.				que les asignan el Estatuto Social y el Código de Gobierno Corporativo. Sujeto a lo establecido en dicho Código, el Directorio lleva a cabo la administración de los negocios y aprueba las políticas y estrategias generales de la Sociedad. En particular, le corresponde aprobar: (a) el plan estratégico o de negocios, así como los objetivos de gestión y presupuestos anuales, (b) la política de inversiones y financiación, (c) la política de gobierno societario, (d) la política de responsabilidad social empresarial, (e) las políticas de control y gestión integral de riesgos y toda otra que tenga por objeto el seguimiento periódico de los sistemas internos de información y control y (f) el desarrollo de programas de entrenamiento continuo para directores y ejecutivos gerenciales. El Art. 2.7 del Código de Gobierno Corporativo establece los lineamientos generales en la materia.
II.3.2 El Órgano de Administración expone los resultados de su gestión teniendo en cuenta los objetivos fijados al inicio del período, de modo tal que los accionistas puedan evaluar el grado de cumplimiento de tales objetivos, que contienen tanto aspectos financieros como no financieros. Adicionalmente, el Órgano de Administración presenta un diagnóstico acerca del grado de cumplimiento de las políticas mencionadas en la Recomendación II, ítems II.1.1.y II.1.2.	x			Los accionistas de GS consideran anualmente la gestión y desempeño del Directorio en ocasión de celebrar la Asamblea Ordinaria de Accionistas que considere las cuestiones contempladas en el artículo 234, incisos 1º y 2º, de la Ley General de Sociedades (Nº 19.550) y demás normas complementarias y modificatorias. Por su parte, el Comité de Recursos Humanos tiene a su cargo la evaluación del desempeño de sus miembros y la preparación de un informe anual sobre el particular, de conformidad con las pautas y criterios de evaluación establecidos en su Reglamento Interno.
Recomendación II.4: Que el número de miembros externos e independientes constituyan una proporción significativa en el Órgano de Administración.				
II.4.1 La proporción de miembros ejecutivos, externos e independientes (éstos últimos definidos	x			En línea con las mejores prácticas de gobierno corporativo, GS propicia mantener en la integración de

según la normativa de esta Comisión) del Órgano de Administración guarda relación con la estructura de capital de la Emisora. Explicitar.				su Directorio un número suficiente de directores que revistan la calidad de independientes. Cuatro (4) de los nueve (9) directores de GS revisten la condición de independientes, de conformidad con las Normas de la CNV.
II.4.2 Durante el año en curso, los accionistas acordaron a través de una Asamblea General una política dirigida a mantener una proporción de al menos 20% de miembros independientes sobre el número total de miembros del Órgano de Administración.	x			La composición del Directorio se encuentra dentro de la proporción indicada. La independencia de los miembros del Directorio no ha sido cuestionada y no se han producido abstenciones por conflictos de interés.
Recomendación II.5: Comprometer a que existan normas y procedimientos inherentes a la selección y propuesta de miembros del Órgano de Administración y gerentes de primera línea.				
II.5.1: La Emisora cuenta con un Comité de Nombramientos.	x			De conformidad con lo establecido por la Ley General de Sociedades (N° 19.550), corresponde a la Asamblea Ordinaria la designación de los miembros del Directorio. El Comité de Recursos Humanos tiene por cometido, entre otras funciones, asistir al Directorio en relación con el nombramiento, evaluación y compensación de los funcionarios de la Alta Gerencia.
II.5.1.1 integrado por al menos tres miembros del Órgano de Administración, en su mayoría independientes.	x			El Comité está constituido por cuatro (4) directores. Dos (2) directores revisten la condición de independientes. Son invitados permanentes del Comité de Recursos Humanos el Chief Operating Officer y el Gerente Coordinador de Recursos Humanos.
II.5.1.2: presidido por un miembro independiente del Órgano de Administración.			x	El Comité de Recursos Humanos está presidido por un Director no independiente. Se evaluará su adecuación.
II.5.1.3 que cuenta con miembros que acreditan suficiente idoneidad y experiencia en temas de políticas de capital humano.,	x			Los miembros que integran el Comité de Recursos Humanos cuentan con la idoneidad y experiencia necesarias en la materia.
II.5.1.4 que se reúna al menos dos veces por año.	x			De acuerdo a lo establecido en su Reglamento Interno, el Comité de Recursos Humanos se reúne al menos bimestralmente y/o con la frecuencia que fuese necesaria para el cumplimiento de sus

				funciones. También se reúne cuando lo solicite cualquiera de sus miembros.
II.5.1.5 cuyas decisiones no son necesariamente vinculantes para la Asamblea General de Accionistas, sino de carácter consultivo en lo que hace a la selección de los miembros del Órgano de Administración.	x			Las propuestas del Comité de Recursos Humanos no son vinculantes para la Asamblea General de Accionistas, sino de carácter consultivo.
II.5.2 En caso de contar con un Comité de Nombramientos, el mismo:				
II.5.2.1. verifica la revisión y evaluación anual de su reglamento y sugiere al Órgano de Administración las modificaciones para su aprobación.	x			El Comité de Recursos Humanos cuenta con la facultad de revisar y proponer al Directorio las modificaciones a su Reglamento Interno que considere necesarias.
II.5.2.2 propone el desarrollo de criterios (calificación, experiencia, reputación profesional y ética, otros) para la selección de nuevos miembros del Órgano de Administración y gerentes de primera línea.	x			El Comité de Recursos Humanos eleva a consideración del Directorio los criterios para la selección de miembro del Organo de Administración y gerentes de primera línea. También supervisa el proceso de inducción en el ingreso de nuevos Directores y asesora en relación al cumplimiento de las normas aplicables en materia de independencia de los directores.
II.5.2.3 identifica los candidatos a miembros del Órgano de Administración a ser propuestos por el Comité a la Asamblea General de Accionistas.	x			El Comité de Recursos Humanos asesora al Organo de Administración en el proceso de búsqueda de nuevos candidatos para su designación por parte de la Asamblea General de Accionistas.
II.5.2.4 sugiere miembros del Órgano de Administración que habrán de integrar los diferentes Comités del Órgano de Administración acorde a sus antecedentes.	x			Es facultad del Directorio de GS resolver acerca de la conformación de los Comités de Directorio y de su respectiva integración.
II.5.2.5 recomienda que el Presidente del Directorio no sea a su vez el Gerente General de la Emisora.	x			El presidente del Directorio es el CEO de la Sociedad.
II.5.2.6 asegura la disponibilidad de los curriculum vitae de los miembros del Órgano de Administración y gerentes de la primera línea en la web de la Emisora, donde quede explicitada la duración de sus mandatos	x			Todos los antecedentes profesionales de los miembros del Directorio y de la Alta Gerencia se encuentran disponibles en la información corporativa que la Sociedad sube a la Autopista de la Información Financiera de la Comisión Nacional de Valores. Dicha información también se

en el primer caso.				publica en la página web de la Sociedad.
II.5.2.7 constata la existencia de un plan de sucesión del Órgano de Administración y de gerentes de primera línea.	x			La elección de Directores es competencia exclusiva de la Asamblea Ordinaria de Accionistas. El Comité de Recursos Humanos analiza el Plan Estratégico de Recursos Humanos y propone su aprobación al Directorio. También eleva al Directorio las propuestas de nombramiento de gerente general, subgerente general y gerentes corporativos y de otros funcionarios que el Directorio le encomiende y diseña los planes de sucesión.
II.5.3 De considerar relevante agregar políticas implementadas realizadas por el Comité de Nombramientos de la Emisora que no han sido mencionadas en el punto anterior.				
Recomendación II.6: Evaluar la conveniencia de que miembros del Órgano de Administración y/o síndicos y/o consejeros de vigilancia desempeñen funciones en diversas Emisoras.	x			En el desempeño de su cargo el Director se encuentra sometido al régimen de incompatibilidades establecido por la normativa aplicable, el Estatuto Social y en el Código de Gobierno Corporativo. Los Directores no pueden desempeñar, por sí o por persona interpuesta, cargos de todo orden en empresas o sociedades competidoras de GS o en las sociedades vinculadas o controladas a ellas, ni tampoco prestar en favor de las mismas servicios de representación o asesoramiento, salvo previa aprobación del Directorio. Los Directores de GS no pueden desempeñar puestos de administración en sociedades participadas por éste o vinculadas a GS, salvo previa aprobación del Directorio. (Art. 2.11, CGC)
Recomendación II.7: Asegurar la Capacitación y Desarrollo de miembros del Órgano de Administración y gerentes de primera línea de la Emisora.				
II.7.1 La Emisora cuenta con Programas de Capacitación continua vinculados a las necesidades existentes de la Emisora para los miembros del Órgano de Administración y gerentes	x			La Gerencia de Recursos Humanos diseña e implementa anualmente el programa de capacitación y entrenamiento de Directores y Alta Gerencia. Este programa incluye también las actividades de capacitación específica para las sociedades

de primera línea, que incluyen temas acerca de su rol y responsabilidades, la gestión integral de riesgos empresariales, conocimientos específicos del negocio y sus regulaciones, la dinámica de la gobernanza de empresas y temas de responsabilidad social empresaria. En el caso de los miembros del Comité de Auditoría, normas contables internacionales, de auditoría y de control interno y de regulaciones específicas del mercado de capitales.				controladas por GS. A nivel Grupo, durante 2016 se llevaron a cabo actividades de capacitación en las siguientes áreas: (i) Coaching (Programa de Coaching para Senior Management); (ii) Tendencias y regulaciones para prevenir los delitos financieros (10º Conferencia Anual de ADL y Delitos Financieros Lationamericanos); (iii) Derecho financiero (XXXV Congreso Lationamericano de Derecho Financiero, COLADE); (iv) Apetito de riesgo y pruebas de stress; (v) Capacitación específica Comité de Auditoría.
II.7.2 La Emisora incentiva, por otros medios no mencionadas en II.7.1, a los miembros de Órgano de Administración y gerentes de primera línea mantener una capacitación permanente que complemente su nivel de formación de manera que agregue valor a la Emisora. Indicar de qué modo lo hace.	x			Además del programa de capacitación y entrenamiento anual, GS incentiva en forma continua la capacitación de los miembros del Organo de Administración y de la Alta Gerencia identificando oportunidades de formación en el país y en el exterior sobre temas que contemplen su actualización en aspectos normativos y que hacen a la actualidad de la industria.
PRINCIPIO III. AVALAR UNA EFECTIVA POLÍTICA DE IDENTIFICACIÓN, MEDICIÓN, ADMINISTRACIÓN Y DIVULGACIÓN DEL RIESGO EMPRESARIAL				
Recomendación III: El Órgano de Administración debe contar con una política de gestión integral del riesgo empresarial y monitorea su adecuada implementación.				
III.1 La Emisora cuenta con políticas de gestión integral de riesgos empresariales (de cumplimiento de los objetivos estratégicos, operativos, financieros, de reporte contable, de leyes y regulaciones, otros). Hacer una descripción de los aspectos más relevantes de las mismas.	x			GS cuenta con una Gerencia Corporativa de Gestión de Riesgos Integrales responsable de definir y monitorear las políticas generales de riesgos a las que deberán atenerse las empresas subsidiarias. Esta Gerencia tiene una visión transversal que abarca a todas las empresas subsidiarias, adecuando la gestión de riesgos en cada una de ellas de manera proporcional a la naturaleza y tamaño de sus negocios. En función a esto último, Banco Supervielle y Cordial Compañía Financiera cuentan con unidades específicamente encargadas de los temas relacionados a la gestión de riesgos, delegando esta última

			algunas tareas en Banco Supervielle en el marco del programa de servicios compartidos. En lo que respecta a las restantes empresas subsidiarias de GS, la gestión de riesgos es mayoritariamente delegada en Banco Supervielle o en Cordial Compañía Financiera. En línea con lo establecido en la Comunicación "A" 5203 y Comunicación "A" 5398 (Lineamientos para la Gestión de Riesgos en Entidades Financieras) y complementarias, el Directorio aprueba los objetivos, lineamientos y políticas integral de riesgos y los límites globales de exposición al riesgo. Asimismo, el Directorio aprueba las metodologías para identificar, medir, mitigar y monitorear los distintos tipos de riesgos. Se informa sobre la exposición al riesgo asumida por la entidad y da tratamiento y aprobación al informe anual de autoevaluación del capital, así como a los ejercicios de prueba de estrés integrales asociados al plan de negocios.
III.2 Existe un Comité de Gestión de Riesgos en el seno del Órgano de Administración o de la Gerencia General. Informar sobre la existencia de manuales de procedimientos y detallar los principales factores de riesgos que son específicos para la Emisora o su actividad y las acciones de mitigación implementadas. De no contar con dicho Comité, corresponderá describir el papel de supervisión desempeñado por el Comité de Auditoría en referencia a la gestión de riesgos. Asimismo, especificar el grado de interacción entre el Órgano de Administración o de sus Comités con la Gerencia General de la Emisora en materia de gestión integral de riesgos empresariales.	x		En línea con las mejores prácticas de gobierno societario y con arreglo a las recomendaciones formuladas por el Banco Central de la República Argentina en la Comunicación "A" 5201 (Lineamientos para el Gobierno Societario en Entidades Financieras) y en la Comunicación "A" 5203 y Comunicación "A" 5398 (Lineamientos para la Gestión de Riesgos en Entidades Financieras) y complementarias, GS cuenta con un Comité de Dirección de Riesgos Integrales. Sus funciones son (entre otras): (i) proponer para la aprobación del Directorio los objetivos, lineamientos y políticas de administración integral de riesgos y los límites globales de exposición al riesgo, (ii) aprobar las metodologías para identificar, medir, mitigar y monitorear los distintos tipos de riesgos y los manuales de la administración integral de riesgos, (iii) realizar un seguimiento de las actividades de la Alta Gerencia de cada una de las empresas

				subsidiarias relacionadas con la gestión de los riesgos de crédito, riesgos de mercado, riesgos estructurales de balance (tasa de interés y liquidez), riesgos de concentración, riesgos de titulización, riesgos operacionales, de reputación y estratégicos, entre otros, (iv) informar periódicamente al Directorio sobre la exposición al riesgo asumida por el Grupo en sí y por cada una de las empresas subsidiarias y (v) aprobar y elevar a consideración del Directorio el informe anual de autoevaluación del capital, así como las conclusiones de los ejercicios de prueba de estrés integrales asociados al plan de negocios del grupo bancario consolidado. GS cuenta con una Política de Administración General de Riesgos para abordar el tratamiento de los riesgos específicos del negocio y las acciones de medición, monitoreo y mitigación de los mismos. La descripción del marco de gestión de riesgos se encuentra expuesta en las notas a los estados contables. La composición de este comité asegura no sólo una fluida interacción entre los miembros del Directorio y el Chief Operating Officer (COO) de GS, sino también entre estos y la Alta Gerencia. Asimismo, la Gerencia de Riesgos Integrales asegura una fluida información sobre la evolución de los indicadores de riesgo que reflejan el apetito de riesgo aprobado por Directorio, destinada a los miembros de este último y a la Alta Gerencia de la empresas subsidiarias de mayor relevancia.
III.3 Hay una función independiente dentro de la Gerencia General de la Emisora que implementa las políticas de gestión integral de riesgos (función de Oficial de Gestión de Riesgo o equivalente). Especificar.	x			La Gerencia Corporativa de Riesgos Integrales es responsable de la identificación, evaluación, seguimiento, control y mitigación de los riesgos de la entidad. Esta unidad reporta directamente al Directorio de GS, aplicando así los lineamientos recomendados en materia de gobierno corporativo por el Comité de Supervisión Bancaria de Basilea.

III.4 Las políticas de gestión integral de riesgos son actualizadas permanentemente conforme a las recomendaciones y metodologías reconocidas en la materia. Indicar cuáles (Enterprise Risk Management, de acuerdo con el marco conceptual de COSO —Committee of sponsoring organizations of the Treadway Commission—, ISO 31000, norma IRAM 17551, sección 404 de la Sarbanes-Oxley Act, otras).	x			La Gerencia Corporativa de Riesgos Integrales mantiene actualizadas sus políticas y procedimientos específicos y eleva para la aprobación del Directorio los documentos de estrategia y políticas referidas a gestión de riesgos de las empresas subsidiarias aplicando criterios de proporcionalidad en función a la naturaleza y tamaño de sus negocios. Las metodologías utilizadas son las dispuestas por las regulaciones vigentes del Banco Central de la República Argentina y a las mejores prácticas recomendadas por el Comité de Supervisión Bancaria de Basilea. Dicha documentación es revisada anualmente para garantizar su vigencia.
III.5 El Órgano de Administración comunica sobre los resultados de la supervisión de la gestión de riesgos realizada conjuntamente con la Gerencia General en los estados financieros y en la Memoria anual. Especificar los principales puntos de las exposiciones realizadas.	x			En la memoria y en nota a los estados contables se expone información detallada sobre los resultados de la gestión de riesgos de Mercado, Tasa y Liquidez y su exposición a los mismos. Asimismo, Banco Supervielle a nivel consolidado divulga trimestralmente en su sitio web: (http://www.supervielle.com.ar/Institucional/informacion-financiera/) el documento de Disciplina de Mercado. Dicho documento contiene información cualitativa y cuantitativa relacionada con la gestión de riesgos, incluyendo datos sobre la composición y suficiencia de capital, exposiciones a los riesgos de crédito, liquidez, mercado, tasa de interés, titulización y operacional e información relacionada con el esquema de remuneraciones y objetivos alineados al riesgo.
PRINCIPIO IV. SALVAGUARDAR LA INTEGRIDAD DE LA INFORMACION FINANCIERA CON AUDITORÍAS INDEPENDIENTES				
Recomendación IV: Garantizar la independencia y transparencia de las funciones que le son encomendadas al Comité de Auditoría y al Auditor Externo.				
IV.1 El Órgano de Administración al elegir a los integrantes del Comité de Auditoría, teniendo en	x			El Comité de Auditoría está compuesto por tres (3) Directores y todos revisten el carácter de independientes.

cuenta que la mayoría debe revestir el carácter de independiente, evalúa la conveniencia de que sea presidido por un miembro independiente.				La Presidencia del Comité de Auditoría se encuentra a cargo de un Director Independiente.
IV.2 Existe una función de auditoría interna que reporta al Comité de Auditoría o al Presidente del Órgano de Administración y que es responsable de la evaluación del sistema de control interno.	x			Las tareas de Auditoría Interna son llevadas a cabo por una Gerencia Corporativa de Auditoría Interna que reporta al Comité de Auditoría. Su principal función es la de fijar, para las sociedades del grupo, las directrices generales con que se confeccionaran los planes de auditoría, lograr la homogeneización de las metodologías de trabajo a aplicar, efectuar el seguimiento de los planes de auditoría de las sociedades y evaluar la gestión de seguimiento realizada respecto de las observaciones de mayor criticidad pendientes de regularización. El Comité de Auditoría realiza una evaluación anual de los planes y desempeño de la Auditoría Interna, a través del análisis de su metodología y plan anual de trabajo, reuniones e informes emitidos. Asimismo, evalúa el control interno vigente en la sociedad y sus subsidiarias y el funcionamiento del sistema administrativo-contable a través del análisis de los informes emitidos por las Auditorías Interna y Externa, la Comisión Fiscalizadora y de las entrevistas y aclaraciones realizadas por los funcionarios de las sociedades controladas. El Comité de Auditoría tiene como obligación efectuar una evaluación anual respecto a la gestión, funcionamiento, planes de trabajo, calidad, independencia y suficiencia de la Auditoría Interna. El Comité de Auditoría aprueba el Plan Anual de Auditoría Interna.
IV.3 Los integrantes del Comité de Auditoría hacen una evaluación anual de la idoneidad, independencia y desempeño de los Auditores Externos, designados por la Asamblea de Accionistas.	x			El Comité de Auditoría realiza anualmente una evaluación de la independencia, los planes de trabajo y el desempeño de los Auditores Externos. Dicha evaluación es llevada a cabo a través del análisis de los diferentes servicios prestados, los informes emitidos, las entrevistas efectuadas, la correspondencia cursada y la lectura de la documentación solicitada por el Comité. En cumplimiento de lo

				dispuesto por las normas aplicables, en cada ejercicio económico el Comité de Auditoría presenta ante la Comisión Nacional de Valores un informe sobre las propuestas del Directorio para la designación de los Auditores Externos y las remuneraciones de los Directores.
IV.4 La Emisora cuenta con una política referida a la rotación de los miembros de la Comisión Fiscalizadora y/o del Auditor Externo; y a propósito del último, si la rotación incluye a la firma de auditoría externa o únicamente a los sujetos físicos.	x			Si bien GS no cuenta con políticas específicas al respecto, da cumplimiento a la normativa en materia de Auditoría Externa establecida por las Normas de la CNV. Además, el Comité de Auditoría evalúa anualmente la idoneidad, la independencia y el desempeño del auditor externo y de los integrantes del equipo de auditoría.
PRINCIPIO V. RESPETAR LOS DERECHOS DE LOS ACCIONISTAS				
Recomendación V.1: Asegurar que los accionistas tengan acceso a la información de la Emisora.				
V.1.1 El Órgano de Administración promueve reuniones informativas periódicas con los accionistas, coincidiendo con la presentación de los estados financieros intermedios. Explicitar, indicando la cantidad y frecuencia de las reuniones realizadas en el transcurso del año.	x			GS ha designado un Responsable de Relaciones con los Inversores, a fin de actuar como nexo entre los accionistas e inversores y GS y dar cumplimiento a las exigencias normativas de la CNV en la materia. El Responsable de Relaciones con Inversores organiza periódicamente conferencias telefónicas con los inversores para presentar los informes trimestrales de resultados.
V.1.2 La Emisora cuenta con mecanismos de información a inversores y con un área especializada para la atención de sus consultas. Adicionalmente cuenta con un sitio web que puedan acceder los accionistas y otros inversores, y que permita un canal de acceso para que puedan establecer contacto entre sí. Detallar.	x			GS publica sus estados contables en la Comisión Nacional de Valores, la Bolsa de Comercio de Buenos Aires, el Mercado Abierto Electrónico S.A. y la US Securities and Exchange Commission. La Sociedad cuenta con una página web (http://www.gruposupervielle.com.ar) a la que pueden acceder los accionistas y otros inversores.
Recomendación V.2: Promover la participación activa de todos los accionistas.				
V.2.1 El Órgano de Administración adopta medidas para promover la participación de todos los accionistas en las Asambleas Generales de	x			GS cumple con las normas legales vigentes para promover la participación de todos los accionistas en las Asambleas Generales. Para ello, la Sociedad realiza

Accionistas. Explicitar, diferenciando las medidas exigidas por ley de las ofrecidas voluntariamente por la Emisora a sus accionistas.				publicaciones en el Boletín Oficial de la República Argentina, otro diario de mayor circulación, la Bolsa de Comercio de Buenos Aires, el Mercado Abierto Electrónico S.A. y la US Securities and Exchange Commission. GS no ha adoptado medidas diferenciales a las exigidas por las normas vigentes, en la medida que se considera asegurado el ejercicio del derecho de los accionistas a participar en las Asambleas Generales y siempre que los mismos cumplan con los requisitos legales y estatutarios para concurrir al acto asambleario.
V.2.2 Asamblea General de Accionistas cuenta con un Reglamento para su funcionamiento que asegura que la información esté disponible para los accionistas, con suficiente antelación para la toma de decisiones. Describir los principales lineamientos del mismo.	x			GS considera que la disponibilidad de la información para la toma de decisiones en las asambleas, por parte de los accionistas, se encuentra debidamente reglamentada por la Ley General de Sociedades (Nº 19.550), la Ley de Mercado de Capitales (Nº 26.831) y las Normas de la Comisión Nacional de Valores.
V.2.3 Resultan aplicables los mecanismos implementados por la Emisora a fin que los accionistas minoritarios propongan asuntos para debatir en la Asamblea General de Accionistas de conformidad con lo previsto en la normativa vigente. Explicitar los resultados.	x			GS manifiesta un amplio respeto por los derechos de todos sus accionistas. Es por eso que las asambleas generales son convocadas y celebradas dando estricto cumplimiento con los procedimientos dispuestos por la Ley General de Sociedad (Nº 19.550), la Ley de Mercado de Capitales (Nº 26.831) y las Normas de la Comisión Nacional de Valores y las normas de las Bolsas o mercados en que cotizan sus acciones, además de las previsiones al respecto del Estatuto Social. En dicho marco legal y estatutario, se encuentra regulado el procedimiento para que los accionistas minoritarios puedan ejercer su derecho de incluir puntos del orden del día en las asambleas. Asimismo, las asambleas de GS pueden ser supervisadas por los organismos de control para constatar la regularidad de la convocatoria y celebración de las asambleas.
V.2.4 La Emisora cuenta con políticas de estímulo a la participación de accionistas de mayor relevancia, tales como los inversores institucionales.				Las convocatorias se hacen a todos los accionistas por igual sin hacer distinciones entre unos y otros y bajo los procedimientos establecidos en las normas aplicables.

Especificar.				
V.2.5 En las Asambleas de Accionistas donde se proponen designaciones de miembros del Órgano de Administración se dan a conocer, con carácter previo a la votación: (i) la postura de cada uno de los candidatos respecto de la adopción o no de un Código de Gobierno Societario; y (ii) los fundamentos de dicha postura.	x			La aceptación de las disposiciones del Código de Gobierno Corporativo de la Sociedad es un requisito previo a la aceptación del cargo de Director.
Recomendación V.3: Garantizar el principio de igualdad entre acción y voto.	x			GS destaca la importancia que para sí reviste la activa participación de los accionistas minoritarios en sus asambleas y su compromiso es asegurar para ellos el cumplimiento de sus derechos. En ese sentido, no existen limitaciones de ninguna índole que restrinjan su participación o derecho de voto en las asambleas.
Recomendación V.4: Establecer mecanismos de protección de todos los accionistas frente a las tomas de control. Responder si: La Emisora adhiere al régimen de oferta pública de adquisición obligatoria. Caso contrario, explicitar si existen otros mecanismos alternativos, previstos estatutariamente, como el tag along u otros.	x			GS adhiere al régimen estatutario optativo de oferta pública de adquisición obligatoria previsto en La Ley 26.831 y las Normas de la Comisión Nacional de Valores, sus normas complementarias y modificatorias.
Recomendación V.5: Incrementar el porcentaje acciones en circulación sobre el capital. Responder si: la Emisora cuenta con una dispersión accionaria de al menos 20% para sus acciones ordinarias. Caso contrario, la emisora cuenta con una política para aumentar su dispersión accionaria en el mercado. Indicar cuál es el porcentaje del capital social de la emisora y cómo ha variado en el transcurso de los últimos tres años.	x			El capital social de GS al 31/12/2016 es de \$ 363.777.615, compuesto por: (i) 126.738.188 acciones ordinarias nominativas no endosables Clase A, de valor nominal \$ 1 cada una y de 5 votos por acción (34.84% del capital social) y (ii) 237.039.427 acciones ordinarias nominativas no endosables Clase B, de valor nominal \$ 1 cada una y de 5 votos por acción (65.16% del capital social). De conformidad con lo establecido por las normas legales y estatutarias vigentes, cada clase de acciones confiere a sus tenedores los mismos derechos. Se destaca que la Clase B de acciones tiene cotización autorizada en Mercado de Valores de Buenos Aires S.A., Mercado Abierto Electrónico S.A. y New York Stock Exchange (a través de

				ADSs). En el transcurso de los últimos tres años, el capital social de GS ha variado de la siguiente manera: - Al 31/12/2013 el capital social de GS era de \$ 124.485.265, compuesto por: (i) 63.369.094 acciones ordinarias nominativas no endosables Clase A, de valor nominal \$ 1 cada una y de 5 votos por acción (50.9 % del capital social); (ii) 59.516.170 acciones ordinarias nominativas no endosables Clase B, de valor nominal \$ 1 cada una y de 1 voto por acción (47.9 % del capital social); y (iii) 1.600.000 acciones preferidas de valor nominal \$ 1 cada una y sin derecho a voto (1.2% del capital social). - Al 31/12/2014 no se produjeron variantes con respecto al ejercicio cerrado el 31/12/2013. - Al 31/12/2015 el capital social de GS era de \$ 248.970.528, compuesto por (i) 126.738.188 acciones ordinarias nominativas no endosables Clase A, de valor nominal \$ 1 cada una y de 5 votos por acción (50.9% del capital social); (ii) 119.032.340 acciones ordinarias nominativas no endosables Clase B, de valor nominal \$ 1 cada una y de 1 voto por acción (47.8% del capital social); y (iii) 3.200.000 acciones preferidas de valor nominal \$ 1 cada una y sin derecho a voto (1.2% del capital social).
Recomendación V.6: Asegurar que haya una política de dividendos transparente.				
V.6.1 La Emisora cuenta con una política de distribución de dividendos prevista en el Estatuto Social y aprobada por la Asamblea de Accionistas en las que se establece	x			El Art. 4.1 del Código de Gobierno Corporativo establece al efecto lo siguiente. La declaración y pago de dividendos anuales, en la medida que existan fondos

las condiciones para distribuir dividendos en efectivo o acciones. De existir la misma, indicar criterios, frecuencia y condiciones que deben cumplirse para el pago de dividendos.				disponibles en forma legal, será determinada por los accionistas en la asamblea ordinaria anual. Es responsabilidad del Directorio hacer una recomendación a nuestros accionistas respecto al monto de dividendos a distribuir. La recomendación del Directorio dependerá de un número de factores, incluyendo pero no limitado a, nuestros resultados operativos, flujos de fondos, situación financiera, niveles de capital, requerimientos legales, requerimientos contractuales y regulatorios y oportunidades de inversiones y adquisiciones. Como regla general, el Directorio favorecerá 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. El Directorio de GS también podrá decidir el pago de dividendos anticipados, en cuyo caso cada miembro del Directorio y de la Comisión Fiscalizadora será ilimitada y solidariamente responsable por el pago de tales dividendos en caso que las utilidades líquidas y realizadas al cierre del ejercicio económico en el que se pagaron dividendos anticipados no fueran suficientes para permitir dicho pago. De acuerdo con las Normas de la CNV, los dividendos en efectivo deberán ser pagados a los accionistas dentro de los 30 días corridos de haberse aprobado su distribución por la asamblea respectiva. En caso de dividendos en acciones, o en acciones y en efectivo conjuntamente, las acciones y el efectivo deberán ponerse a disposición de los accionistas dentro de los tres meses de la fecha de la notificación de la autorización de oferta pública correspondiente a las acciones a distribuir. Los accionistas tendrán derecho a recibir dividendos y otras acreencias, si las hubiere. Los dividendos se distribuyen a prorrata de
---	--	--	--	--

				acuerdo con la cantidad de acciones de cada tenedor. El derecho de los accionistas a reclamar el pago de los dividendos prescribe a los tres años de la fecha en que fueron puestos a disposición de los accionistas, considerándose como ganancia extraordinaria de la Emisora el monto no reclamado dentro de dicho plazo.
V.6.2 La Emisora cuenta con procesos documentados para la elaboración de la propuesta de destino de resultados acumulados de la Emisora que deriven en constitución de reservas legales, estatutarias, voluntarias, pase a nuevo ejercicio y/o pago de dividendos. Explicitar dichos procesos y detallar en que Acta de Asamblea General de Accionistas fue aprobada la distribución (en efectivo o acciones) o no de dividendos, de no estar previsto en el Estatuto Social.	x			De acuerdo a lo establecido por la Ley de Sociedades Comerciales No. 19.550, las Normas de la CNV, sus normas complementarias y modificatorias y el Estatuto Social de GS, una vez finalizado el ejercicio social debe destinarse a la reserva legal el 5% de las ganancias del ejercicio más (menos) los ajustes de resultados de ejercicios anteriores, hasta que la reserva alcance el 20% del capital social ajustado. Conforme al Estatuto Social de GS, al finalizar el ejercicio social las ganancias líquidas y realizadas se destinan en el siguiente orden de prelación: (i) 5% hasta alcanzar el 20% del capital suscrito, para el fondo de reserva legal, (ii) a la remuneración del directorio y de la comisión fiscalizadora, (iii) al pago de dividendos de las acciones preferidas, con prioridad de los acumulativos impagos y (iv) el saldo, en todo o en parte, a participación adicional de las acciones preferidas y a dividendos de las acciones ordinarias o a fondo de reservas facultativas o de previsión o a cuenta nueva o al destino que determine la Asamblea.
PRINCIPIO VI. MANTENER UN VÍNCULO DIRECTO Y RESPONSABLE CON LA COMUNIDAD				
Recomendación VI: Suministrar a la comunidad la revelación de las cuestiones relativas a la Emisora y un canal de comunicación directo con la empresa.				
VI.1 La Emisora cuenta con un sitio web de acceso público, actualizado, que no sólo suministre información relevante de la empresa (Estatuto Social, grupo	x			GS atiende las inquietudes y consultas de los accionistas del Responsable de Relación con Inversores, cuyo objetivo es crear y mantener vínculos con inversores y accionistas. Además, cuenta con un sitio

económico, composición del Órgano de Administración, estados financieros, Memoria anual, entre otros) sino que también recoja inquietudes de usuarios en general.			web de acceso público que contiene información relevante sobre la Sociedad. (http://www.gruposupervielle.com.ar)
VI.2 La Emisora emite un Balance de Responsabilidad Social y Ambiental con frecuencia anual, con una verificación de un Auditor Externo independiente. De existir, indicar el alcance o cobertura jurídica o geográfica del mismo y dónde está disponible. Especificar que normas o iniciativas han adoptado para llevar a cabo su política de responsabilidad social empresaria (Global Reporting Initiative y/o el Pacto Global de Naciones Unidas, ISO 26.000, SA8000, Objetivos de Desarrollo del Milenio, SGE 21-Foretica, AA 1000, Principios de Ecuador, entre otras).	x		GS emite anualmente el Reporte de Sostenibilidad. Desde el año 2015, el Reporte de Sostenibilidad se emite conforme los lineamientos y estándares establecidos por la Global Reporting Initiative (GRI). Dicho Reporte releva los logros alcanzados y los desafíos pendientes en su compromiso permanente de sostenibilidad, describiendo el desempeño de las distintas empresas del Grupo en los ámbitos económico, social y ambiental. El Reporte de Sostenibilidad 2015 abarca los siguientes contenidos generales: (i) Estrategia y análisis; (ii) Perfil de la organización; (iii) Aspectos materiales y cobertura; (iv) Participación de los grupos de interés; (v) Perfil de la Memoria; (vi) Gobierno; (vii) Ética e integridad. A su vez, el Reporte comprende contenidos específicos con eje en las siguientes materias: (i) Economía; (ii) Medio ambiente; (iii) Derechos humanos; (iv) Sociedad; y (v) Responsabilidad sobre productos. El Reporte de Sostenibilidad se encuentra disponible en la página web de GS.
PRINCIPIO VII. REMUNERAR DE FORMA JUSTA Y RESPONSABLE			
Recomendación VII: Establecer claras políticas de remuneración de los miembros del Órgano de Administración y gerentes de primera línea, con especial atención a la consagración de limitaciones convencionales o estatutarias en función de la existencia o inexistencia de ganancias.			
VII.1: La Emisora cuenta con un Comité de Remuneraciones:	x		GS cuenta con un Comité de Recursos Humanos.
VII.1.1 integrado por al menos tres miembros del Órgano de Administración, en su mayoría independientes,	x		El Comité está constituido por cuatro (4) directores. Dos (2) directores revisten la condición de independientes. Son invitados permanentes del Comité de Recursos Humanos el Chief Operating Officer y el

				Gerente Coordinador de Recursos Humanos.
VII.1.2: presidido por un miembro independiente del Órgano de Administración			x	El Comité de Recursos Humanos está presidido por un Director no independiente. Se evaluará su adecuación.
VII.1.3 que cuenta con miembros que acreditan suficiente idoneidad y experiencia en temas de políticas de recursos humanos	x			Los miembros que integran el Comité de Recursos Humanos cuentan con la idoneidad y experiencia necesarias en la materia.
VII.1.4 que se reúna al menos dos veces por año.	x			De acuerdo a lo establecido en su Reglamento Interno, el Comité de Recursos Humanos se reúne al menos bimestralmente y/o con la frecuencia que sea necesaria para el cumplimiento de sus funciones. También se reúne cuando lo solicita cualquiera de sus miembros.
VII.1.5 cuyas decisiones no son necesariamente vinculantes para la Asamblea General de Accionistas ni para el Consejo de Vigilancia, sino de carácter consultivo en lo que hace a la remuneración de los miembros del Órgano de Administración.	x			Las propuestas del Comité de Recursos Humanos no son vinculantes para la Asamblea General de Accionistas, sino de carácter consultivo.
VII.2 En caso de contar con un Comité de Remuneraciones, el mismo:	x			El Comité de RRHH de Grupo Supervielle establece las políticas de remuneraciones para las empresas del Grupo.
VII.2.1 asegura que exista una clara relación entre el desempeño del personal clave y su remuneración fija y variable, teniendo en cuenta los riesgos asumidos y su administración.	x			El Comité de Recursos Humanos recomienda al Directorio las políticas, prácticas e incentivos para la gestión de los riesgos, el capital y la liquidez.
VII.2.2 supervisa que la porción variable de la remuneración de miembros del Órgano de Administración y gerentes de primera línea se vincule con el rendimiento a mediano y/o largo plazo de la Emisora.	x			El Comité tiene aprueba y monitorea los sistemas de incentivos, incluyendo aquellos alineados al apetito de riesgo fijado por el Directorio, y la remuneración variable en todas sus formas (bonus, RV, profit sharing).
VII.2.3 revisa la posición competitiva de las políticas y prácticas de la Emisora con respecto a remuneraciones y beneficios de empresas comparables, y recomienda o no cambios.	x			Es función del Comité de Recursos Humanos proponer al Directorio las Políticas de Recursos Humanos para las distintas compañías del Grupo. En función de ello, cada Política establece pautas para la revisión de la posición competitiva en cuanto a remuneraciones y beneficios.

VII.2.4 define y comunica la política de retención, promoción, despido y suspensión de personal clave.	x			La política de recursos humanos establece pautas relacionadas con retención, promoción, despido y suspensión de personal clave.
VII.2.5 informa las pautas para determinar los planes de retiro de los miembros del Órgano de Administración y gerentes de primera línea de la Emisora,	x			El Comité de Recursos Humanos informa las pautas establecidas en relación a los planes de retiro.
VII.2.6 da cuenta regularmente al Órgano de Administración y a la Asamblea de Accionistas sobre las acciones emprendidas y los temas analizados en sus reuniones,	x			Con carácter periódico el Presidente del Comité de Recursos Humanos informa al Directorio sobre el desarrollo de sus actuaciones y propone las medidas que considere convenientes tomar en el ámbito de sus funciones.
VII.2.7 garantiza la presencia del Presidente del Comité de Remuneraciones en la Asamblea General de Accionistas que aprueba las remuneraciones al Órgano de Administración para que explique la política de la Emisora, con respecto a la retribución de los miembros del Órgano de Administración y gerentes de primera línea.	x			GS considera una buena práctica contar con la presencia del Presidente del Comité de Recursos Humanos en la Asamblea General de Accionistas.
VII.3 De considerar relevante mencionar las políticas aplicadas por el Comité de Remuneraciones de la Emisora que no han sido mencionadas en el punto anterior				
VII.4 En caso de no contar con un Comité de Remuneraciones, explicar cómo las funciones descripta en VII. 2 son realizadas dentro del seno del propio Órgano de Administración.				
<u>PRINCIPIO VIII. FOMENTAR LA ÉTICA EMPRESARIAL</u>				
Recomendación VIII: Garantizar comportamientos éticos en la Emisora.				
VIII.1 La Emisora cuenta con un Código de Conducta Empresaria. Indicar principales lineamientos y si es de conocimiento para todo público. Dicho Código es firmado por al menos los miembros del Órgano de	x			GS cuenta con un Código de Ética, cuyas disposiciones son de aplicación para todos los colaboradores de GS y sus sociedades subsidiarias, incluidos todos sus dependientes, las personas contratadas a término o que se encuentren prestando funciones en período de

Administración y gerentes de primera línea. Señalar si se fomenta su aplicación a proveedores y clientes.			prueba, los miembros del Directorio, los asesores externos, los proveedores y cualquier tercero que, en virtud de la naturaleza de su vínculo con GS pueda afectar la reputación de la Sociedad o de cualquiera de las entidades y sociedades que lo conforman. El mismo debe ser suscrito por todos los empleados y se encuentra publicado en la web interna de la Sociedad. El incumplimiento del Código de Ética puede derivar en la aplicación de sanciones disciplinarias y legales y determinar la desvinculación laboral o contractual de los colaboradores que lo infrinjan. Las pautas que establece el Código de Ética prevalecen a toda orden proveniente de superiores jerárquicos y forma parte del conjunto de normas y regulaciones vigentes.
VIII.2 La Emisora cuenta con mecanismos para recibir denuncias de toda conducta ilícita o anti ética, en forma personal o por medios electrónicos garantizando que la información transmitida responda a altos estándares de confidencialidad e integridad, como de registro y conservación de la información. Indicar si el servicio de recepción y evaluación de denuncias es prestado por personal de la Emisora o por profesionales externos e independientes para una mayor protección hacia los denunciantes.	x		GS tiene a disposición de colaboradores y proveedores y clientes, un servicio de Línea Ética externo (prestado por terceros) que permite la recepción de las denuncias a través de tres canales alternativos: una línea telefónica gratuita, correo gratuito o una página Web en Internet. En cualquiera de estos dos canales se podrán denunciar en forma anónima posibles irregularidades o conductas impropias.
VIII.3 La Emisora cuenta con políticas, procesos y sistemas para la gestión y resolución de las denuncias mencionadas en el punto VIII.2. Hacer una descripción de los aspectos más relevantes de las mismas e indicar el grado de involucramiento del Comité de Auditoría en dichas resoluciones, en particular en aquellas denuncias asociadas a temas de control interno para reporte contable y sobre conductas de miembros del Órgano de	x		La Línea Ética permite reportar posibles irregularidades o apartamientos al Código de Ética que serán debidamente analizados por el Comité de Auditoría. Durante el año 2016 se recibieron un total de 163 denuncias, de las cuales 18 fueron consideradas relevantes. Sobre el total de denuncias, relevantes y no relevantes, el 42% estaban relacionadas con reclamos de clientes, el 21% relacionadas con malos tratos, el 20% con mal desempeño laboral, el 4% con conflictos de intereses, el 6% con favoritismo y el 7%

Administración y gerentes de la primera línea.			con otros temas. Las denuncias son recibidas directamente desde la consultara por el Comité de Auditoría de Grupo, Presidente y los Gerentes Generales de cada compañía y Gerentes Corporativos de Recursos Humanos, Compliance y Auditoria. Todas las denuncias son analizadas e investigadas y sus conclusiones derivadas al Comité de Auditoría para su posterior sanción, si amerita, por parte del Comité de disciplina
PRINCIPIO IX: PROFUNDIZAR EL ALCANCE DEL CÓDIGO			
Recomendación IX: Fomentar la inclusión de las previsiones que hacen a las buenas prácticas de buen gobierno en el Estatuto Social.			Considerando que en el Estatuto Social ya se encuentran incluidas las disposiciones relevantes del Código de Gobierno Societario y que todas las disposiciones legales aplicables proveen un marco regulatorio sumamente completo, no se considera necesario por el momento hacer otras previsiones estatutarias al respecto.

(1) Marcar con una cruz si corresponde.

(2) En caso de cumplimiento total, informar de qué modo la Emisora cumple los principios y recomendaciones del Código de Gobierno Societario.

(3) En caso de cumplimiento parcial o incumplimiento justificar el por qué e indicar qué acciones tiene previsto el Órgano de Administración de la Emisora para incorporar aquello que no adopta en el próximo ejercicio o siguientes si las hubiere.