

2022



BANCO COMAFI

Memoria 39° ejercicio



Señores Accionistas:

En cumplimiento de lo establecido por la Ley General de Sociedades y sus modificaciones, y el Estatuto Social, tenemos el agrado de poner a consideración de la Asamblea, la Memoria, el Inventario, el Estado de Situación Financiera, el Estado de Resultados y de otros Resultados Integrales, el Estado de Cambios en el Patrimonio y el Estado de Flujo de Efectivo, con sus notas y anexos (separados y consolidados), correspondientes al 39° ejercicio iniciado el 1° de enero de 2022 y finalizado el 31 de diciembre de 2022.

Índice

Contenido

1. La economía y el sistema financiero	5
1.1. Contexto internacional.	5
1.2. Perspectivas.	5
1.3. Escenario local.	5
1.4. Perspectiva para el año próximo.	6
2. Gobierno corporativo.	7
2.1. Composición del Directorio y Alta gerencia.	7
2.2. Informe sobre el grado de cumplimiento del Código de Gobierno Societario.	10
3. Planeamiento estratégico.....	10
4. Nuestro equipo.	10
4.1. Comunicándonos 10	10
5. Gestión del negocio.....	11
5.1. Modelo de relacionamiento.	11
5.2. Principales líneas de negocio.	12
5.2.1. Banca Corporativa.	12
5.2.2. Sector Público y Entidades Intermedias	12
5.2.3. Banca institucional.	13
5.2.4. Agro.	13
5.2.5. Banca Empresas.	13
5.2.6. Negocios internacionales y de comercio exterior.....	14
5.2.7. Negocios de Leasing.	15
5.2.8. Productos y/o servicios transaccionales.....	16
5.2.9. Trading y Tesorería.....	16
5.2.10. Mercado de Capitales	16
5.2.11. Custodia, Depositaria de FCI, Servicios fiduciarios y Cedears.....	17
5.2.12. Banca Minorista.....	17

5.2.13. Banca de Servicios Digitales.	19
6. Gestión de riesgos.	19
6.1. Riesgos crediticios.....	19
6.2. Riesgos financieros.	21
6.3. Riesgos operacionales, tecnológicos, de continuidad de negocios y reputacional.	21
6.4. Prevención de lavado de activos y financiamiento del terrorismo.	22
7. Operaciones y tecnología.	23
8. Imagen y posicionamiento.	26
9. Responsabilidad Social Empresaria.	27
10. Análisis de resultados.....	28
11. Expectativas para el próximo ejercicio.	30

1. La economía y el sistema financiero ¹

1.1. Contexto internacional.

El año 2022 se caracterizó por mostrar niveles de inflación no vistos en las últimas cuatro décadas en los países desarrollados, fruto de la expansión fiscal y monetaria ocurrida durante la pandemia de COVID-19, particularmente en el año 2020. Las subas de precios ocurrieron, asimismo, en un contexto de fricciones en la cadena de suministro global y de subas en los alimentos y la energía, impulsadas tras el conflicto bélico entre Ucrania y Rusia.

Sin perjuicio de lo mencionado anteriormente, se destaca que la economía mundial creció un 3,2% durante 2022, aunque la suba fue menor al 6% alcanzada el año anterior

Latinoamérica creció 3,5% en el año con Brasil, el principal socio comercial de Argentina, creciendo el 2,8%

Respecto a las medidas adoptadas para atacar la inflación, los principales Bancos Centrales del mundo se encuentran ejecutando programas monetarios fuertemente contractivos, habiendo subido las tasas de referencia a velocidades no vistas en los últimos 40 años. Las FED subió su tasa cinco veces consecutivas en 2022 llevándola al rango 4.25%-4.5%.

1.2. Perspectivas.

Para 2023, los analistas esperan una desaceleración en el crecimiento global proyectando 2,7%. Desagregándolo por zonas, las economías avanzadas crecerían el 1,1% mientras que las economías emergentes y en desarrollo se mantendrían en el actual nivel. Latinoamérica, desafortunadamente, presenta una perspectiva de crecimiento del 1,7%, menor al año anterior.

1.3. Escenario local.

Tras la salida de la pandemia y la recuperación de la actividad durante 2021, se destaca que el PBI creció 5,3% durante 2022, aunque con dos notas muy negativas: una inflación cercana a los tres dígitos, y una delicada situación de reservas internacionales.

Gran aportante a este crecimiento fue el nivel récord de USD 40.000 mln totales en el año en las exportaciones de commodities alimenticios: productos y subproductos del complejo oleaginoso-cerealero, incluyendo al biodiésel y sus derivados, representando el 48% del total de las exportaciones de la Argentina.

¹ En algunos casos se hace referencia a últimos datos disponibles a la fecha de emisión del presente documento.

La restricción en las reservas internacionales mencionadas llevó al gobierno a implementar medidas de control de cambios y de capitales, así como la implementación de tipos de cambios diferenciales para algunos sectores particulares.

Entre las medidas creativas impulsadas por el Banco Central se fijó un tipo de cambio diferencial para el complejo sojero que facilitó la liquidación de USD 7.600 mln del sector. Este esquema se volvió a repetir durante el mes de diciembre generando liquidaciones por otros 3.000 millones de dólares. Estos mecanismos facilitaron que se alcance la meta de acumulación de reservas del tercer trimestre acordada con el FMI; así como la meta fiscal, dado el ingreso de derechos de exportación producto del adelanto de los embarques.

Otro punto destacado del ejercicio fue la incertidumbre sobre el apetito de los inversores a financiar las necesidades del sector público, y los vencimientos de emisiones previas. Si bien el año termina habiéndose logrado el objetivo cuantitativo, se han acortado los plazos a los que el Tesoro accede a financiamiento local y disminuyó la participación del sector privado en el logro de ese objetivo.

En lo que respecta a las tasas de interés, las mismas se incrementaron durante 2022 hasta llegar al 75% TNA para las emisiones de LELIQ a 28 días. En tanto la tasa Badlar concluyó diciembre en 69,375% TNA (dato al 30/12/22, el promedio del mes es 69.3% TNA) habiendo promediado poco más del 50% anual TNA, muy inferior a la tasa de inflación mencionada más arriba.

En el plano fiscal, el 2022 termina con un déficit primario cercano al 2.5% del PBI, en línea con lo acordado con el FMI y marcando una reducción frente al déficit primario del 3.5% del PBI del 2021. Para ese logro contribuyeron la suba de los ingresos fiscales en términos reales, sumado al ingreso por derechos de exportación del adelanto de operaciones durante septiembre y diciembre.

1.4. Perspectiva para el año próximo.

El año 2023 presenta varios desafíos: bajar la inflación, reducir la brecha cambiaria, refinanciar los vencimientos de deuda pública en pesos y recomponer las reservas para evitar que la variable de ajuste sea la actividad y la ocupación. En este sentido, lamentablemente la sequía juega un rol importante dado que generará una menor liquidación del agro.

De acuerdo con el último Relevamiento de Expectativas de Mercado realizado por el BCRA en noviembre 2022, se espera para 2023 un crecimiento del PBI de 0,7% y una inflación de 99,7%. Para fines de año se proyecta la tasa BADLAR en 71,49% y la cotización del dólar oficial en \$320,39. Por último, el mercado espera un déficit primario del sector público no financiero cercano a los \$3.3 billones para 2023.

2. Gobierno corporativo.

En línea con las mejores prácticas de Gobierno Societario, Comafi ha establecido políticas en las que se describen los valores societarios y estándares de conducta profesional y responsabilidad social tanto interna como externa, aplicables a todos sus miembros. Dichas políticas abarcan aspectos referidos a los actos que pudieran representar un conflicto de intereses, la prevención de la corrupción y del ejercicio de cualquier otra práctica ilegal, fomentando la transparencia y el comportamiento ético como valores intrínsecos, cotidianos y permanentes en el desempeño de los funcionarios del grupo.

2.1. Composición del Directorio y Alta gerencia.

DIRECTORIO. Al 31.12.22 dicho organismo quedó conformado de la siguiente forma:

<i>Nombre y Apellido</i>	<i>Cargo</i>
<i>Guillermo A. Cerviño</i>	<i>Presidente</i>
<i>Francisco G. Cerviño</i>	<i>Vicepresidente</i>
<i>Eduardo E. Maschwitz</i>	<i>Director Titular</i>
<i>Eduardo J. Racedo</i>	<i>Director Titular</i>
<i>Alberto L. Nougues</i>	<i>Director Titular</i>
<i>Maricel A. Lungarzo</i>	<i>Director Titular</i>
<i>Gabriel M. Perez</i>	<i>Director Titular</i>
<i>Estanislao Díaz Saubidet</i>	<i>Director Suplente</i>
<i>Dolores Inés Cerviño</i>	<i>Director Suplente</i>

El Directorio se reúne por lo menos una vez al mes y toda vez que el Presidente lo juzgue necesario o que cualquiera de sus miembros o la Comisión Fiscalizadora lo soliciten.

COMITÉS. Con carácter complementario y adicional en relación con aquellos que sean exigidos de manera específica por las normas del BCRA, Banco Comafi propicia la constitución y funcionamiento de Comités especializados para el tratamiento y consideración de los aspectos de la operatoria cuya complejidad, importancia o nivel de riesgo lo indiquen conveniente o necesario. Al cierre del presente ejercicio los Comités vigentes eran los siguientes:

NOMINA DE COMITES

Comité de Ética

Comité de Auditoría

Comité de Prevención de Lavado de Activos y Financiamiento del Terrorismo

Comité de Protección de Usuarios de Servicios Financieros

Comité de Capital Humano

Comité de Gestión Integral de Riesgos

Comité de Riesgo Operacional y Continuidad del Negocio

Comité de Tecnología Informática

Comité de Tratamiento Normativo

Comités de Riesgo de crédito:

Banca Empresas y Agronegocios

Negocios Corporativos, Institucionales, Entidades Financieras y Sector Público

Riesgo de crédito y seguimiento de cartera minorista

Comité de gestión de activos y pasivos

Comité de Gestión de Riesgo Reputacional

Comité de Aprobación de nuevos productos

Comité de evaluación interna de riesgos tecnológicos

ALTA GERENCIA. Al cierre del presente ejercicio la Alta Gerencia está integrada por:

COMPOSICION DE LA ALTA GERENCIA

Gerencia	Nombre y Apellido
DIRECTORES A CARGO DE LAS ÁREAS DE	
Relaciones Institucionales	Maricel A. Lungarzo
Negocios Fiduciarios	Alberto L. Nougués
GERENTES DE AREA DE	
Banca Mayorista	Ricardo Gerk
Banca Minorista	Hernán Sehringer
Capital Humano	Juan Martín Gallo
Finanzas	Ivan Soñez
Custodia	Carlos M. Piñeiro
Riesgos	Gustavo H. Morell Segura
Mercado de Capitales	J. Alejandro Haro
GERENTES DE:	
Asesoría Legal	Carmen M. Nosetti
Auditoría Interna	Silvina L. Escobar
Impuestos	Gonzalo A. Fernandez
Protección de Activos de la Información	Facundo O De Pina

2.2. Informe sobre el grado de cumplimiento del Código de Gobierno Societario.

En cumplimiento de las disposiciones previstas por la CNV se adjunta el Informe sobre el grado de cumplimiento de los principios y recomendaciones del Código de Gobierno Societario como Anexo I de la presente.

3. Planeamiento estratégico.

Durante el ejercicio 2022 se adoptó el modelo *agile* en la mayoría de los equipos, lo cual permitió cambiar la forma de trabajo generando eficiencia y velocidad, no solo en el desarrollo de proyectos sino también en el día a día.

También se continuó en el proceso de eficiencia en todas las áreas, principalmente gestionando adecuadamente los gastos. Tanto la negociación con proveedores como el desarrollo de proveedores estratégicos permitieron que las líneas de gastos totales crezcan levemente un 11.88% respecto al año anterior. Por el lado de los gastos de administración, individualmente permanecieron constantes en términos reales.

4. Nuestro equipo.

4.1. Comunicándonos

En 2022 se continuaron afianzando los *pilares de liderazgo*, las *charlas Más Comafi* y el *programa de reconocimiento*. Se acompañó al equipo Comafi y sus familias brindando recomendaciones de salud física y emocional y con campañas especiales como *vuelta al cole*, el regreso paulatino después de la licencia por maternidad y la posibilidad de que un mes al año los integrantes de la entidad trabajen desde cualquier parte del mundo.

Se trabajó con los líderes y sus equipos para encontrar el punto de equilibrio en el esquema híbrido de presencialidad, que permite trabajar tanto desde la casa como desde la oficina.

Agilidad: 2022 fue un gran año. Como resultado, cuarenta y un equipos están trabajando con metodologías ágiles, se dictaron 1700 h de capacitación, se consolidó una comunidad de *scrum master* y un 24% de la entidad está practicando la agilidad. Esta transformación cultural convierte a Comafi en una organización más ágil, con una cultura de feedback y con el cliente en el centro.

Talento y desarrollo: Se puso el foco en la transformación, adquiriendo conocimientos en las principales herramientas con las que se trabaja a diario y realizando capacitaciones en temas que permiten reinventarse y repensar la forma de hacer las cosas. Se lanzó el Programa de Liderazgo para brindar herramientas de gestión de equipos y mejorar las habilidades de los líderes impactando

en su desarrollo y el de su grupo. Además, se desarrolló el *proyecto Bootcamp* en el cual se forman internamente a integrantes del área de sistemas para que puedan desarrollar nuevos skills. Se implementó una nueva aplicación para gestionar el desarrollo y desempeño.

Continuando con la transformación y repensando el modelo de atención, se lanzó el BOT interno “Emi” para ayudar proactivamente al equipo Comafi.

Diversidad: Para Comafi la diversidad y la inclusión son dos ejes de trabajo que se complementan y que atraviesan a la organización. Por eso, durante el ejercicio continuó el ciclo de charlas “*Conciencia Inclusiva*” con el principal objetivo de construir una cultura interna consciente e inclusiva. Participaron como disertantes Juan Ignacio Acosta, fundador y director general de la Compañía Teatral *Las Ilusiones* y Daniela Aza, *influencer* en inclusión y diversidad. Se realizaron cuatro encuentros en los que se conversaron sobre temáticas como prejuicios en relación a la diversidad, herramientas para relacionarnos con las personas de forma empática; reconocimiento de los sesgos propios; y prejuicios, resiliencia y amor propio, entre otros. Participaron 354 personas.

Por otra parte, se realizó una experiencia vivencial en la sucursal Retiro junto a la compañía de arte inclusiva *Las Ilusiones*. El objetivo de la actividad fue explorar las mejores prácticas de relacionamiento de persona a persona, desde un lugar de empatía y de respeto a las diversidades. Para brindar una mejor atención en sucursales a las personas con discapacidad auditiva, se dictaron dos capacitaciones que combinaron una parte teórica y una parte práctica con el fin de garantizar una atención más personalizada, igualitaria, accesible y con mayor inclusión. Participaron más de 150 personas de los equipos de sucursales. Se trató de una iniciativa impulsada a partir de la comunicación A 7517 del BCRA que estableció que las entidades financieras deben contar con personal de atención al público capacitado en perspectiva de discapacidad y en la Lengua de Señas Argentinas.

5. Gestión del negocio.

5.1. Modelo de relacionamiento.

Banco Comafi tiene el objetivo de ser reconocido y diferenciarse en el mercado por su calidad de atención. En ese sentido, se compromete a brindar, mediante atención personalizada, servicios y soluciones financieras simples y a medida, que satisfagan las demandas y necesidades de sus clientes, atendiendo las normativas y reglamentaciones vigentes.

Para ello, los asigna a diferentes bancas y/o segmentos de manera de poder definir los modelos de atención y relacionamiento que mejor se adecuen a cada uno de ellos y adicionalmente, se enfoca en determinados servicios y/o productos especializados que, atendiendo a diferentes segmentos en simultáneo, lo posicionan de manera diferencial en el mercado en materia de calidad de atención.

En 2021 se consolidó el área de negocios dedicada exclusivamente a la Banca de Servicios Digitales con la cual se apunta a posicionarse como líder de este rubro.

5.2. Principales líneas de negocio.

5.2.1. Banca Corporativa.

En este ejercicio se participó activamente en los procesos de emisión de muchas empresas corporativas de gran tamaño. En muchos casos, se actuó como colocadores, con muy buena performance de colocación, todo ello basado en una estrategia global que permitió dar mejor respuesta a las empresas. Esto permitió profundizar la relación con estos clientes y afianzar los vínculos, ofreciéndoles productos de valor agregado.

A pesar de la baja demanda de crédito por parte del sector privado se registró un importante crecimiento en activos y depósitos incorporando valiosos clientes en ambos productos. Se continuó trabajando para ofrecer soluciones a medida de los clientes lo que permitió, por un lado, participar en esquemas de financiamiento más complejo y mantener la oferta de inversiones para los depositantes, pese a los cambios en el contexto.

Se profundizó el uso de CEM (Customer Engagement Management) aplicándolo a la gestión de campañas y al seguimiento de oportunidades comerciales. También se utilizó la herramienta para mejorar la administración de la relación con la clientela con foco en incrementar la agilidad de respuesta y mejorar la experiencia de servicio. Esto, conjugado con la incorporación del método agile, permitió que Comafi siga siendo percibido como un banco cercano y de respuestas rápidas por parte de la comunidad de negocios.

Por otra parte, se amplió la participación en el interior del país, mediante una campaña más agresiva de contactos y visitas. También se detectaron sectores de valor estratégico para el negocio, como la minería. Gracias a la especialización de recursos, Comafi se posiciona como un jugador relevante en este rubro, lo cual se suma al histórico posicionamiento de la entidad en otros mercados, como el del azúcar.

5.2.2. Sector Público y Entidades Intermedias

Durante el año se afianzó la nueva estructura del área lo cual permitió crecer en este segmento, incorporando 20 nuevos clientes entre municipalidades y entidades intermedias y consolidando las relaciones comerciales ya existentes todo lo cual permitió cumplir con los objetivos propuestos. Se profundizó la participación en distintas asociaciones y se implementó un programa de Administración de Flotas dedicado a los Municipios.

Dicho programa es producto de una alianza con la Red de Innovación Local (RIL) para que los gobiernos locales puedan evaluar la forma en la que gestionan su flota con el objetivo de encontrar oportunidades de mejora hacia una gestión eficiente y sostenible.

En lo que atañe a entidades intermedias, el foco estuvo puesto en el negocio. Esto permitió trabajar con nuevos clientes, poniendo a disposición propuestas integrales que van desde la oferta de productos para los afiliados con paquetes para los jóvenes profesionales, que les permite iniciar el desarrollo de su carrera profesional hasta oferta de inversiones para los activos de las entidades y distintos servicios destinados a satisfacer sus necesidades.

En la búsqueda constante de crecimiento y desarrollo del área, se incrementó la cartera de productos ofrecidos para ambos sectores, trabajando constantemente para lograr una mayor participación en el mercado.

5.2.3. Banca institucional.

Durante 2022, Comafi se posicionó como un jugador importante en la atención de fondos comunes de inversión, compañías de seguros, ARTs, y Alycs.

Los productos más destacados fueron los depósitos en cuentas corrientes remuneradas, así como la compra y venta de Obligaciones Negociables. En ambos productos, Comafi es un reconocido referente del mercado.

5.2.4. Agro.

Durante este ejercicio se implementaron cambios en la estructura del sector con el objetivo de tener presencia en distintas zonas del país que aseguran la cercanía con los clientes. Gracias al equipo de oficiales especialistas en el negocio agropecuario, se logró un mejor relacionamiento, mayor competitividad y relaciones sostenibles en el tiempo que se tradujo en un mayor número de negocios crediticios y transaccionales.

Por otra parte, se continuaron desarrollando las cadenas de valor de empresas relacionadas con el agro, consolidando e incrementando las relaciones comerciales con las principales compañías proveedoras de insumos y exportadores de granos del sector, que refieren clientes para financiar sus operaciones. Como parte de esta estrategia, se participó de la feria Expoagro brindando una charla a clientes y asistentes a la expo sobre herramientas financieras para el sector agropecuario. Además, ejecutivos de la entidad asesoraron a los visitantes sobre los productos y servicios del banco.

Cabe destacar que, con motivo de la sequía que viene experimentando gran parte de la zona productiva del país, los meses críticos del verano definirán los resultados finales de esta campaña. Esto determinará el nivel de liquidez con que cuenten los productores para encarar la compra de insumos para la nueva campaña y la poca o gran demanda crediticia por parte de los productores.

5.2.5. Banca Empresas.

El ejercicio bajo análisis se desarrolló en un contexto de baja demanda de crédito del sector privado, a pesar de lo cual se logró crecer en activos por encima de la media del mercado.

En cuanto a los depósitos, el crecimiento superó el 100% con relación al año anterior. Continuamos el proceso de eficientización de la operación, con un crecimiento en el porcentaje de empresas calificadas, a partir de la consolidación de la figura del oficial centralizado y de herramientas de créditos desarrolladas para mejorar los tiempos de análisis.

También se incorporaron oficiales de servicios transaccionales para que el servicio a los clientes sea más amplio, y se incrementaron fuertemente las visitas a las empresas, reforzando el mensaje de cercanía con las mismas.

Un hito para destacar es la creación de la sub-Banca Alycs, con un fuerte crecimiento de los pasivos y la oportunidad de negocios adicionales derivados de los mismos.

A partir de acuerdos con las principales SGRs, se incrementaron los activos con bajo nivel de riesgo. Se consolidó como una oferta distintiva para los clientes la inclusión de productos del mercado de capitales, con énfasis en la profesionalidad de los equipos.

5.2.6. Negocios internacionales y de comercio exterior.

Mediante este servicio especializado se canalizan las operaciones con el exterior que realizan todos los segmentos de clientes de la entidad, así como el otorgamiento de financiaciones relacionadas con sus importaciones y/o exportaciones.

Durante el año continuaron las regulaciones para operar en el MULC, prorrogándose aquellas que vencían a fin de 2021 e incrementándose las restricciones para realizar pagos de importaciones de bienes. Se redujo el cupo por el cual los importadores pueden realizar pagos anticipados o vista sin registro lo cual, sumado a la intervención de la AFIP en el proceso de autorización de pagos al exterior, ha restringido aún más el acceso al mercado de los clientes.

Se mantuvo el monto de USD 10,000 sobre el cual se debe informar previamente al BCRA por las operaciones de egresos del mercado de cambios.,

A pesar del contexto, se ha logrado mantener un nivel de ingresos que superó un 70% aproximadamente a los obtenidos el año anterior.

Por el lado de los corresponsales del exterior, si bien varios redujeron su exposición con Argentina y por ende las líneas contingentes y de financiaciones de comercio exterior, Banco Comafi estuvo en contacto permanente manteniendo una muy fluida relación. Esto permitió aprovechar, cuando se pudo, todas las líneas activas vigentes para financiar importaciones y confirmar Cartas de Crédito a los clientes de la entidad y, a su vez, identificar oportunidades de nuevas líneas y nuevos negocios transaccionales.

La línea financiera a cinco años de plazo y por un monto de USD 6MM para préstamos destinados a Pymes de Oikocredit (cooperativa de crédito de los Países Bajos) fue recientemente cancelada por falta de demanda del mercado. Se está trabajando en conjunto para que desarrollen y puedan ofrecer también una línea de Trade Finance en un futuro inmediato.

Respecto de la Línea Financiera con BID Invest (Banco Interamericano de Desarrollo) a tres años por hasta USD 20MM destinada a operaciones de Leasing y Prendarios sigue vigente, aunque sin demanda en este ejercicio.

En cambio, la línea del Programa de Trade Finance con BID fue utilizada al 100% en operaciones de financiación de importaciones hasta 360 días. (USD 10MM)

Continuó la migración de las operaciones transaccionales de comercio exterior hacia el módulo Comex en eBanking Empresas lo cual faculta al cliente al cierre de operaciones de forma remota. Actualmente, el 60% de los clientes que operan en Comex lo hacen por la WEB)

5.2.7.Negocios de Leasing.

Durante 2022 la cartera de leasing alcanzó los \$14.174MM, lo que representa un incremento del 86% con respecto al año anterior. La originación tuvo un incremento del 95% terminando en \$9.437MM. Según las estadísticas de la Asociación de Leasing de Argentina (ALA), el mercado de leasing cerró el 2022 con un volumen de cartera casi 100% superior al del período anterior. Comafi alcanzó el 14% de market share y terminó como número uno en los rankings de originación y de cartera.

Puede destacarse que volvió a verse una tendencia similar a 2021 en donde, en función del valor que mantienen los bienes en el tiempo, los tomadores de leasing optaron por equiparse, mediante una financiación en pesos a tasa fija. Los bienes más elegidos continúan siendo los rodados, tanto vehículos de uso particular como comerciales y en segundo lugar equipos industriales. En ese contexto Comafi logró un crecimiento de 8% interanual en el stock de rodados alcanzando las 3.354 unidades al cierre del ejercicio.

Este período tuvo la particularidad de la suscripción a la línea FONDEP para leasing. Bajo esa línea, Comafi otorgó a 66 clientes MiPymes financiamiento por más de \$950MM. Parte del crecimiento de las carteras se basa en que muchos dadores de leasing con baja o nula participación en años anteriores volvieron a tener presencia durante 2022 en el volumen liquidado a partir de la línea mencionada (FONDEP).

En cuanto a la transformación digital del negocio, el año 2022 mostró importantes avances completándose el proceso de cotización con mejoras en la propuesta enviada al cliente, desarrollándose el circuito de pase a créditos y la emisión de contratos. Además, se avanzó en el circuito de compras y se inició una fase fundamental que es la vinculada con la administración de bienes, principalmente rodados.

Por otra parte, se iniciaron conversaciones con YPF Ruta, división de combustible para empresas de YPF con el objetivo de acercar una propuesta superadora de leasing a las diez mil empresas clientes. En la misma línea, también se avanzó con Edenred, empresa proveedora de servicios de mantenimiento a flota, para sumar la oferta de leasing como solución integral para sus clientes.

Para posicionar y difundir el negocio del leasing, durante el año se participó de la Feria Expo Red YPF, Expo Agro y Expo Transporte.

5.2.8.Productos y/o servicios transaccionales.

Durante el ejercicio se trabajó en la digitalización de nuevos productos lo cual, entre otras cosas, permitió avanzar en la eliminación del uso de papel.

Con un desarrollo propio, se implementó la plataforma de descuento de documentos, lo que permitió tener un proceso más seguro y de menor tiempo a la hora de procesar las operaciones de descuento de cheques, tanto en sucursales como en la casa matriz.

Se consolidó el uso de Echeq por parte de los clientes, así como también el depósito remoto. Por último, se implementó una herramienta *Customer Experience Management* (CEM) que permite tener una visión integral de los clientes, dado un seguimiento detallado de cada interacción realizada.

5.2.9.Trading y Tesorería.

En el ejercicio bajo análisis, la entidad participó activamente en el mercado tanto de Leliqs, como de pases pasivos del BCRA.

Asimismo, se participó en los programas de financiación de los Tesoro Nacional y Provinciales, a través de la suscripción de distintos instrumentos ofrecidos en licitaciones públicas.

Durante todo el año los niveles de liquidez se mantuvieron muy altos y en línea con el mercado financiero en general.

5.2.10. Mercado de Capitales

Durante el ejercicio se participó activamente en sesenta emisiones de Obligaciones Negociables Corporativas, Obligaciones Negociables bajo el régimen Pyme CNV Garantizada, Fideicomisos Financieros con Oferta Pública, Títulos de Deuda Pública y Letras Provinciales y Municipales. Los montos operados fueron de, aproximadamente \$186.000 millones, triplicando la cantidad de emisiones del año anterior lo cual representa un récord en la historia de Comafi.

Se profundizó el compromiso de brindar soluciones para que las pequeñas y medianas empresas hagan crecer sus negocios. Por ello, se asumió un rol activo como organizadores, colocadores y garantes de siete obligaciones negociables bajo el régimen Pyme CNV Garantizadas por un monto equivalente a \$4.900 millones. Esto representa un 25% de market share de las emisiones de este tipo.

También se destaca que se renovó el apoyo a la Asociación Civil Sumatoria para una Nueva Economía y se actuó como Organizadores, Colocadores y Garantes junto a otras entidades financieras en dos ocasiones: en el primer semestre, se acompañó a Sumatoria en la emisión de Obligaciones Negociables por un monto de \$60.000.000 y, en la segunda parte del año, en la colocación de la

Clase III. Esta colocación representó un hito histórico para las finanzas sostenibles por alcanzar un récord de ofertas de \$1.417.541.000, emitiendo un monto de \$120.000.000. Estos fondos serán destinados por la asociación para financiar proyectos de economía real con foco social, verde y sostenible que generen impacto positivo.

5.2.11. Custodia, Depositaria de FCI, Servicios fiduciarios y Cedears.

Durante este período se registraron muy buenos resultados, destacándose un importante incremento en los ingresos como Depositaria de Fondos Comunes de Inversión. Asimismo, los ingresos generados por los CEDEARs continuaron con la tendencia creciente evidenciada en 2021.

En cada uno de los servicios se detectaron oportunidades de negocio como desafíos a afrontar, siendo los más relevantes:

Custodia: al mantenerse las restricciones cambiarias y también las regulaciones relacionadas con los títulos valores, las mismas continuaron afectando la actividad de los AlyCs, impactando la prestación del servicio de custodia. Sin embargo, se siguieron sumando nuevos clientes, y se mantuvieron abiertas la mayoría de las cuentas existentes a diciembre de 2021.

Agente depositario de FCI: durante este período el servicio se amplió tanto por la incorporación de nuevos fondos de sociedades gerentes nuevas y/ o existentes y traspasos de FCI provenientes de otras sociedades depositarias. Se lanzaron más de veinte nuevos FCI abiertos y cerrados y el “market share” pasó a ser del 26% de la industria entre las depositarias independientes. Adicionalmente, se continuó incrementando la cantidad de contratos suscriptos con agentes del mercado ampliando la red de colocación de FCI de las distintas Sociedades Gerentes.

Servicios fiduciarios: la incertidumbre económica y política continuaron generando demoras en la efectivización de las transacciones. Pese a esto, Comafi, en su rol de fiduciario, participó en algunas transacciones relacionadas con reestructuraciones de deuda y con obras de infraestructura. Pese a las dificultades, en 2022 se superaron los niveles de ingresos registrados en 2021.

CEDEARs: este producto continuó registrando importantes volúmenes durante 2022. Se lanzaron 13 nuevos programas de CEDEARs de acciones y se modificaron los ratios de conversión de 33 Programas de CEDEARs existentes generando mayor accesibilidad en el mercado. La valuación en dólares de sus activos subyacentes en custodia en Bank of New York Mellon registró una disminución respecto a 2021. Explican esta disminución la baja de las cotizaciones registradas internacionalmente durante este período y también el desarme de una relevante cantidad de CEDEARs, en virtud de la Comunicación BCRA 7552 de julio de 2022 que agregó las tenencias de CEDEARs en la consideración en relación a las restricciones para el ingreso al MULC.

5.2.12. Banca Minorista.

Banca Minorista cerró el ejercicio registrando un crecimiento del 109% respecto al 2021. Este incremento se dio principalmente por una variación interanual del 45% en comisiones y del 118% en los ingresos de los pasivos vista y plazo.

La cartera de producto pasivos promedio creció un 46% respecto al año anterior. Dentro de la Banca Minorista el segmento de clientes Negocios y Pymes fue el que representó el mayor crecimiento con un incremento del 66% vs el 2021.

La cartera activa registró un crecimiento promedio del 74%. La colocación de préstamos también aumentó un 128%. Al igual que lo reflejado en la cartera pasiva, el mayor crecimiento se dio en el segmento de Negocios y Pyme donde la originación de líneas de crédito reflejó un crecimiento del 150% en comparación con 2021.

Durante el 2022 se trabajó en la mejora continua de los servicios digitales para que los clientes puedan satisfacer sus necesidades transaccionales de manera simple, ágil y segura. En este punto, se destaca la participación de Sofía, la asistente virtual (BOT), por segundo año consecutivo:

- Creció un 68% a nivel de demanda respecto al año pasado, llegando a 721.456 sesiones.
- Durante el año, Sofía tuvo un porcentaje de eficacia en su entendimiento y respuesta por encima del 95% en enero, alcanzando el pico del 97% al finalizar el año.

Para poder atender a los clientes, de manera cercana y cuando ellos lo necesiten, se sumó la propuesta de “Comafi Living”. Se trata de un nuevo modelo de atención a través del cual los clientes pueden agendar una reunión, o ser atendidos en el momento a través de videollamadas donde asesores especializados realizan la atención y brindan la posibilidad de contratar productos y servicios de manera ágil y cercana.

Por otro lado, se mantuvo el estándar de satisfacción de la banca automática con cajeros automáticos y terminales de autoservicio, con un nivel de servicio por encima del 90% en promedio y se incorporaron nuevas opciones en el IVR del contact center para que los clientes puedan autogestionar sus consultas, pedidos y necesidades. Además, se promovió el servicio de pagos con QR y transferencias a través de MODO.

En el 2022 se llevaron a cabo acciones de relacionamiento y cross selling de productos y servicios. La oferta de productos de inversión como Fondos Comunes y plazos fijos en todas sus variantes mostraron un crecimiento superior al 100% vs 2021. Durante el 2do semestre del ejercicio se realizaron acciones con el objetivo de incrementar el volumen de negocios con el segmento de clientes Negocios y Pymes obteniendo muy buenos resultados no solo en la originación de activos sino en el incremento de depósitos, inversiones y comisiones.

Este segmento de clientes, como así también el de renta alta “Comafi Único” cuentan con oficiales de negocios exclusivos dedicados al desarrollo de la cartera y a resolver las necesidades diarias de manera simple. El modelo de atención tiene como principal objetivo estar más cerca del cliente con una combinación entre experiencia humana y cercana combinada con la automatización de procesos para mejorar las operaciones, disponibilidad y accesibilidad a los servicios.

En relación con la experiencia de cliente, a través de un modelo integral de medición (Net Promoter Score, NPS), se analizaron continuamente las interacciones de los clientes en cada uno de los canales

de contacto, ya sean digitales o presenciales, para conocer el grado de satisfacción y mejorar los tiempos de respuesta.

5.2.13. Banca de Servicios Digitales.

Banco Comafi apunta a crecer fuertemente en la banca de servicios digitales y posicionarse como líder en dicho rubro. El 2022 fue un año de maduración de esta solución, logrando dar a conocer el producto entre distintas empresas clientes de las bancas corporativa, institucional y custodia, empresas y pymes.

Se lanzó un micrositio donde clientes y no clientes pueden acceder a información y contratar soluciones que les permiten modernizar y simplificar la administración y los procesos digitales de sus negocios a través de los servicios de APIs que ofrece Comafi. La conciliación e información de cuentas sin intervención humana, servicios de cobranza o recaudación, la emisión de pagos, la administración de cheques, la administración de billeteras virtuales, y la comercialización de productos financieros desde los sistemas de gestión de las empresas, son algunas de las soluciones desarrolladas durante el 2022.

6. Gestión de riesgos.

Banco Comafi considera a la Gestión Integral de los Riesgos una herramienta fundamental para una sólida y eficiente administración y medición de los mismos. En ese marco, se realizan estimaciones del capital económico de cada uno de los riesgos y lleva a cabo el proceso de evaluación de suficiencia de capital. Asimismo, anualmente se realiza el ejercicio integral de pruebas de estrés.

A continuación, se detallan los aspectos salientes de la gestión en los principales riesgos a los que está expuesta la entidad:

6.1. Riesgos crediticios.

Los volúmenes de los negocios de la Banca Minorista y Banca Comercial continuaron aumentando en línea con el plan. En un contexto caracterizado por la recuperación en la colocación, se acompañó con robustas políticas y procedimientos que permitieron una gestión de riesgo proactiva, lo que garantizó que el perfil de riesgo se mantenga dentro de los límites de apetito al riesgo establecidos por la entidad.

Cabe destacar que la entidad implementó el cálculo de provisiones por riesgo de incobrabilidad bajo metodología NIIF9, optando por no adherir al diferimiento en su aplicación, y acelerar, de tal manera, su convergencia a estándares internacionales de medición. Esta decisión no generó impactos significativos, dado que la diferencia entre la metodología existente y la nueva pudo ser absorbida por el margen de provisiones adicionales vigentes al cierre del ejercicio.

Las nuevas PCE (pérdidas crediticias esperadas) evolucionaron adecuadamente en el ejercicio. No mostraron alteraciones o variaciones bruscas, en línea con un contexto macro que, si bien se mostró volátil, no tuvo repercusiones en la performance de los créditos.

Banca Minorista

Los criterios y modelos de calificación crediticia utilizados, en conjunto con la estrategia de recupero de cobranzas, permitieron lograr indicadores de calidad crediticia con comportamiento positivo durante el ejercicio 2022.

En lo concerniente a la gestión de cobranzas de cartera Individuos y Pymes, se siguió potenciado el canal de autogestión a través del portal de pagos, el acceso a opciones para la regularización de deuda, y la interacción digital con asesores de cobranza a través de la asistente virtual Sofía.

Asimismo, dado el incremento en la colocación de la cartera de asistencia crediticia a Pymes, se adecuaron los procedimientos vigentes que permitieran asegurar la experiencia de pago en plazos óptimos.

Por último, durante el ejercicio se inició el plan de migración de la plataforma de cobranzas, lo cual dará como resultado mejoras en la automatización de la gestión y en el procesamiento y la integración con sistemas internos.

Respecto a los procesos de originación de créditos de la cartera minorista, se realizó una actualización integral de las herramientas *real time* de aprobación crediticia y de las campañas de créditos pre-aprobadas, focalizado en los segmentos estratégicos de la banca.

En el segmento individuos se reforzaron las acciones masivas y proactivas de mantenimiento de límites de créditos de tarjetas de crédito a partir de la aplicación de modelos de scoring, que fueron claves para mejorar los niveles de aprobación, y para incentivar el uso en los segmentos que presentan mejores niveles de riesgo/rentabilidad.

En el segmento Pymes se reforzaron tanto las estrategias de precalificación/clusterización de clientes según su perfil crediticio, como las coordinadas con SGRs, que permitieron incrementar la colocación de nuevas operaciones, sin afectar la efectividad en el control crediticio de los desembolsos.

Banca Comercial

A diciembre 2022, la calidad crediticia de la cartera mayorista se presenta robusta registrando una leve reducción en los indicadores de mora pese a operar dentro de un entorno económico complejo. Se observó un buen comportamiento en las distintas carteras de la banca, obteniendo resultados satisfactorios durante todo el año con relación al monitoreo de indicadores de gestión/tolerancia.

Se llevaron a cabo campañas de precalificación masivas en productos y clientes de bajo riesgo crediticio y se optimizaron los procesos de admisión de distintos productos para atender las alianzas

alcanzadas con algunas industrias. En el segmento MiPyME, junto al Fondo Nacional de Desarrollo Productivo, se acompañó a las empresas dando acceso al financiamiento para la incorporación de bienes de capital vía la figura de leasing.

Con relación al recupero de créditos non-performing, se llevó a cabo una intensa gestión de cobranzas, manteniendo permanentes negociaciones con los principales clientes morosos, con resultados muy satisfactorios.

En materia de desarrollo sostenible, durante el presente ejercicio se participó en la redacción y publicación de la guía para la implementación del SARAS (Sistema de Administración de Riesgos Ambientales y Sociales), sistema que se encuentra vigente dentro del proceso crediticio actual para grandes deudores.

6.2. Riesgos financieros.

Riesgo de Mercado

La entidad se basa en la metodología de VaR para calcular el riesgo de mercado de las principales posiciones y la pérdida máxima esperada sobre la base de una serie de supuestos para una variedad de cambios en las condiciones del mercado. A su vez cuenta, con políticas para la gestión de riesgo de mercado y un mapa de riesgos con el objetivo de monitorear y limitar las exposiciones constituyendo una herramienta clave para la gestión.

Riesgo de Liquidez

La entidad cuenta con políticas de liquidez prudentes que diversifican las fuentes y montos de liquidez para asegurar la continuidad de las operaciones, mantiene herramientas de medición y control del riesgo que incluyen el monitoreo regular de los gaps de liquidez, así como el seguimiento diario de diversos ratios. Los procesos de gestión empleados promueven activamente la diversificación de los pasivos por contraparte individual, tipo de depositante, instrumento, plazo y mercado.

Riesgo de Tasa de Interés

La entidad lleva a cabo una gestión prudente del balance, procurando acotar los descalces de tasa de interés a fin de evitar efectos adversos en el valor económico de su patrimonio ante cambios en la estructura temporal de tasas en el mercado. Con esa finalidad la entidad determina la curva de tasas de transferencia buscando la diversificación del fondeo, y gestionando el acceso a los diferentes mercados (de capitales interno, líneas del exterior, etc.)

6.3. Riesgos operacionales, tecnológicos, de continuidad de negocios y reputacional.

En 2022 se implementó una herramienta de Gobierno, Riesgo y Cumplimiento (GRC) para la gestión de algunos riesgos tecnológicos, riesgo operacional y para el análisis de impacto del negocio (BIA), logrando de este modo automatizar gran parte del trabajo asociado a la documentación y presentación de información de las actividades de gestión del riesgo y cumplimiento.

Como parte de su puesta en marcha se realizó un trabajo de actualización, normalización y vuelco del mapa de procesos/subprocesos. En lo que respecta específicamente a la gestión del riesgo operacional y al análisis de BIAs se adecuaron las metodologías y procedimientos de gestión existentes, se llevó a cabo un proceso de normalización de riesgos/amenazas asociadas a los distintos subprocessos y se actualizó la matriz de criticidad de procesos/subprocesos lográndose completar el primer ejercicio de autoevaluación del riesgo operacional y ejecutar el primer programa de BIAs dentro del nuevo marco metodológico.

En cuanto al plan de pruebas de continuidad 2022, se realizaron pruebas operativas de larga duración lo que permitió confirmar una mayor resiliencia tecnológica de la entidad ante incidentes que puedan afectar el equipamiento productivo.

Por último, en lo que respecta la gestión del riesgo reputacional, de forma trimestral se continúan monitoreando las posibles fuentes de riesgo, destacando que durante el presente ejercicio no se han identificado eventos relevantes con impacto en la entidad.

En lo que respecta a la Gerencia de Protección de Activos de la Información (PAI), en 2022 se concentraron los esfuerzos en la continuidad del plan básico de contención de ciberseguridad iniciado en 2021, focalizando en algunos drivers tales como; compliance, eficiencia operativa, data protection, concientización y simulación de ciberataques, con el objetivo de generar y fomentar una cultura de ciberseguridad basada en la autoevaluación de ciber-riesgos tanto para clientes como para integrantes del equipo Comafi.

Se mejoró el entorno de ciberseguridad con relación al proceso de autenticación para el teletrabajo, protegiendo las identidades de colaboradores, así como también mediante una activa participación del equipo de protección de activos informáticos en los proyectos de implementación de distintas soluciones digitales, permitiendo identificar oportunamente los riesgos y proponiendo las acciones pertinentes para su gestión.

Finalmente, vale mencionar que se incorporaron nuevos proveedores y capacidades para el monitoreo de alertas críticas ante ataques externos, comportamientos inusuales y respuesta antes ciber- incidentes.

6.4. Prevención de lavado de activos y financiamiento del terrorismo.

La organización posee una política antilavado de activos y financiamiento del terrorismo que establece los procedimientos de prevención y control en consonancia con lo dispuesto en las leyes vigentes, las resoluciones de la UIF, y las normas del BCRA, CNV y SSN, contando con un adecuado marco de prevención frente a posibles maniobras destinadas al blanqueo de capitales provenientes de actividades ilícitas y/o actividades de financiamiento del terrorismo.

Es política de la organización que todos sus directores y empleados tengan un claro conocimiento de cómo prevenir el lavado de activos y financiamiento del terrorismo. Además de un manual de procedimiento y un programa de capacitación, se cuenta con un robusto sistema de monitoreo de operaciones que permite identificar rápidamente situaciones inusuales.

El Directorio designó a dos de sus miembros para que desempeñen la función de Oficiales de Cumplimiento, titular y suplente, quienes gozan de autonomía e independencia en el ejercicio de sus funciones, contando con un equipo de soporte con dedicación exclusiva para la ejecución de las tareas relativas a las responsabilidades que les fueron asignadas. Comafi cuenta con un Comité Senior de Prevención de Lavado de Activos y Financiamiento del Terrorismo, el que se reúne mensualmente y cuya finalidad es brindar apoyo al Oficial de Cumplimiento en la adopción y cumplimiento de políticas y procedimientos. Asimismo, todo funcionario y empleado de Comafi debe cumplir y acatar la política y colaborar en todo momento con su aplicación, instrumentación y mejoramiento.

7. Operaciones y tecnología.

Durante el año 2022 se continuaron consolidando los objetivos de transformación digital, automatización de procesos y mejora de herramientas de gestión para acompañar la evolución del negocio en un mercado en constante transformación.

En esta línea, se trabajó en nuevas herramientas y funcionalidades para los canales comerciales y en continuar profundizando la oferta de servicios a través de Apibanking.

En la faz interna, se trabajó en la reestructuración de varios sectores para lograr sinergia entre áreas y en la eficientización de sus procesos. También se diseñaron e implementaron herramientas de gestión para uso interno.

Los principales proyectos llevados a cabo durante el ejercicio son los que se detallan a continuación

Sistemas

Con relación a telecomunicaciones se implementó una reingeniería para incrementar la disponibilidad de enlaces con terceros. Se continuó avanzando con la estrategia de virtualización de redes, optimizando los costos de conectividad para la red de sucursales, manteniendo performance y robustez de la solución. Sobre los datacenter se implementó con éxito el recambio tecnológico de los switchs core, equipos centrales en la conectividad de todos los componentes.

Se construyó la infraestructura para alojar nuevos canales digitales en todos los ambientes y la arquitectura para soportar los componentes de integración con los distintos servicios del banco.

Otros proyectos que se realizaron durante el año fueron:

- Metodologías Ágiles: Consolidación de la aplicación del marco de trabajo Scrum@Scale en las células de desarrollo de Nuevas Tecnologías.
- Apibanking - Conectividad para modelo Openbanking: Se profundizó la oferta de servicios a través de la unidad de negocios de Apibanking. Se disponibilizaron los servicios de gestión de beneficiarios, CBU asociado a un alias, funcionalidad Debin, recaudaciones base de deuda, consulta E-Cheq e Integración con el Módulo de Comisiones.
- Nuevo eBanking Empresas: Se implementaron nuevas funcionalidades. Adicionalmente quedó operativa la nueva plataforma de E-Cheqs. Se encuentra en homologación la App Mobile para Empresas.
- Home Banking Individuos: Se disponibilizaron nuevas funcionalidades como ser transferencias 3.0, salto a Tienda Comafi, integración con Comafi Living, QR y mejoras en la oferta de productos crediticios.
- CEM (Customer Engagement Management): Se implementó la plataforma de servicios para empresas que permite el registro de consultas, solicitudes y reclamos como así también la priorización de casos y su seguimiento.
- Chatbot SOFIA: Se continuó mejorando la atención virtual para potenciar la autogestión de los clientes y ofrecer nuevos servicios.
- RPA: Se conformó el COE (Centro de excelencia) de RPA para reforzar el proyecto de Robótica aplicada a procesos, implementando nuevos BOTs para generar eficiencias y automatización. Entre los principales logros se puede destacar: carga de reportes a la UIF, generación de reporte trimestral del BCRA, trading Bot y mejoras varias en CEDEARs.
- Nuevo Sistema Integral de Capital de Humano: se migró la plataforma de gestión que contempla la liquidación de haberes, recibo digital y gestión de ausentismo. Se activó el módulo de talento que permite la gestión de desempeño, carga de objetivos y evaluación 360 del empleado.

- Transferencias MEP, SML y Cedin: se implementó un nuevo aplicativo para el envío y recepción de transferencias con el BCRA.
- Programa BootCamp IT: se lanzó la primera edición del programa de formación y capacitación de colaboradores, para generar nuevas habilidades en los equipos de IT.

Administración y Operaciones

Se continuó con la transformación e implementación de las soluciones tecnológicas que permiten el proceso de operaciones de Leasing y descuento de valores. Se implementó la nueva solución web para transferencias MEP que mejora y eficientiza notablemente este proceso en medios de pago.

En Operaciones de Custodia, Fideicomisos y Fondos Comunes de Inversión se realizaron mejoras tecnológicas y de automatización de procesos logrando absorber un mayor volumen de negocios y manteniendo un excelente servicio al cliente.

Desde el área de Obras y Mantenimiento, se realizó en la red de sucursales la instalación y/o reemplazo de diecinueve TASIS.

Por otra parte, se ejecutaron las obras de adecuación de las sucursales Pilar y Nordelta, migrándolas al modelo de atención ágil.

Adicionalmente, se realizó la mudanza de la sucursal Pompeya a Parque Patricios.

Reingeniería y Diseño de Procesos

Desde Reingeniería y Transformación se trabaja activamente para mejorar la experiencia al cliente externo como así también la de nuestro cliente interno, colaborando en la generación de valor de los negocios.

Durante el año se fusionaron las gerencias de reingeniería y transformación con diseño y mejora de procesos, constituyendo un único equipo de trabajo, logrando sinergia para el logro de los objetivos.

Gestión Estratégica

Esta área staff de la gerencia lleva adelante la administración del presupuesto OyT, el monitoreo de indicadores de performance y la gestión de proyectos de alta complejidad para Comafi.

Adicionalmente, brinda soporte a la gerencia en los planes y proyectos estratégicos que se lleven a cabo bajo su iniciativa.

Durante el presente ejercicio cabe destacar las siguientes acciones llevadas a cabo:

- Generación de nuevos indicadores para el “Dashboard OyT” en plataforma PowerBI y creación de nuevas herramientas sobre dicha plataforma para sectores de operaciones, que tienen por finalidad la automatización en la generación de información para gestionar.
- Análisis del gasto de OyT e identificación de oportunidades de ahorro y eficiencias.
- Análisis, seguimiento e implementación del presupuesto de dotación del área, vinculado a acciones de eficiencia.

8. Imagen y posicionamiento.

Durante el año se mantuvo una comunicación sostenida con la cartera de clientes, a través de redes sociales y campañas de email marketing. Además, se logró una presencia en medios: radios y medios digitales, a través de la comunicación de los distintos productos y servicios de Comafi para impactar en clientes y no clientes.

Dentro de las diferentes campañas que tuvimos, podemos destacar:

- Verano Comafi: sponsoreo del parador NOMADE de Pinamar, con presencia de marca y beneficios exclusivos para clientes Comafi UNICO, como así también para potenciales clientes.
- Comafi Bursátil: lanzamiento de la campaña “Tu inversión más inteligente”, para dar a conocer al público en general la forma de operar en el mercado de capitales de forma online.
- Plan Sueldo: con el objetivo de captar nuevas cuentas, se lanzó una campaña de performance bajo el concepto “Tu sueldo en Comafi vale más.
- TEVABIEN.COM: implementación de una campaña masiva para comunicar y posicionar el programa de beneficios tevabien.

Se participó de la semana de la gastronomía, comunicando beneficios a clientes de cartera general como parte del sponsoreo. Además, se acompañó el Drinks Day, lo que nos permitió continuar fidelizando a nuestros clientes de renta alta Comafi UNICO, quienes pudieron disfrutar de una experiencia exclusiva en coctelería y gastronomía.

Continuó la alianza con el Centro de Entrepreneurship de la Universidad de San Andrés, siendo sponsors principales en diversos eventos, como el Start Up Competition con la participación de más de doscientos proyectos de innovación de distintos rubros y Ventures Academy un programa de capacitación que contó con la inscripción de doscientos veinte postulantes y siete ganadores en pleno proceso de incubación.

Se realizó un “Ciclo de Encuentros” en diferentes plazas del interior del país: Mendoza, Córdoba, Corrientes, Mar del Plata, Salta, Tucumán y San Juan para relacionarse y fidelizar a los clientes de las distintas bancas. Asistieron alrededor de cuatrocientas personas.

Por otra parte, por quinto año consecutivo, continuó la alianza que da nombre a los teatros Multiteatro Comafi y Multitabaris Comafi, permitiendo ofrecerles beneficios a los clientes en la compra de entradas y en la realización de dos ediciones de Noches Comafi, evento exclusivo para clientes. En ambas ocasiones se entregaron productos de Tienda Comafi, con el objetivo de darla a conocer y posicionarla.

9. Responsabilidad Social Empresaria.

En 2022 se continuó capacitando de forma gratuita a personas jóvenes y adultas en temas de economía personal y finanzas a través de talleres presenciales y virtuales y gracias a la colaboración del equipo de voluntariado de Comafi que facilitaron los encuentros y dictaron parte de los contenidos. Se dictaron 3.690 horas de capacitación y se alcanzaron casi 1.700 jóvenes de Buenos Aires, San Juan, Mendoza, Entre Ríos, Santa Fe y Salta.

También se acompañó a la comunidad emprendedora a través del Programa TEVABIEN EMPRENDER, el cual ofrece charlas gratuitas de marketing digital, plan de negocio, ventas, comunicación inclusiva, entre otras temáticas. En 2022 se realizaron doce charlas con más de 500 personas inscriptas.

Por otra parte, se lanzó un concurso para que las organizaciones sociales de todo el país puedan presentar proyectos y participen por un aporte económico para concretarlos. Se presentaron más de 90 iniciativas y resultó ganador el proyecto Masamano de Fundación Empate. Se trata de una organización oriunda de Córdoba que inserta laboralmente a personas con discapacidad intelectual a través de un emprendimiento gastronómico.

La diversidad siguió ocupando un lugar importante en la agenda. No solo se trabajó de forma interna, como fue mencionado anteriormente, sino que también se organizó una función de teatro, en el Multitabaris Comafi, con el objetivo de dar a conocer la compañía teatral Las Ilusiones, la cual integra en sus elencos a personas con y sin discapacidad. Los espectadores fueron personas clientas y no clientas de la entidad y lo recaudado fue a beneficio de Las Ilusiones.

Como todos los años, se invitó a integrantes del equipo Comafi a que se sumen al voluntariado corporativo. 44 personas participaron, dictando talleres del Programa Finanzas Prácticas, realizando la construcción de baños o censando familias de barrios vulnerables para que puedan vivir en condiciones más dignas. También colaboraron varias personas del equipo acercando donaciones de juguetes o alimentos no perecederos para distintas colectas realizadas en el año.

Para lograr un mayor impacto positivo, se sellaron alianzas con distintas organizaciones que tienen como misión el fortalecimiento institucional como ser Argentinos por la Educación, CIPPEC, IDEA, RAP y RIL, entre otras. Una mención aparte merece ser socios fundadores del Laboratorio Público – Privado del Grupo de Fundaciones y Empresas (GDPE), espacio creado para impulsar alianzas

multisectoriales a nivel local y transformar a los gobiernos, el sector privado y sociedad civil en aliados para el desarrollo. En este marco, se mantuvo un rol activo participando en reuniones en las ciudades de Godoy Cruz (Mendoza), Neuquén, Bahía Blanca y Ciudad de Buenos Aires buscando promover iniciativas innovadoras.

Por último, en el marco de la Ley de Mecenazgo de la Ciudad de Buenos Aires, se acompañaron 57 proyectos culturales, por un valor económico superior a los cincuenta millones de pesos.

Este compromiso con la comunidad también significó ser reconocidos por varias organizaciones como ser: el Consejo Empresario para el Desarrollo Sostenible (CEADS) que distinguió a Comafi por la contribución al ODS 4 – Educación de Calidad; el Ministerio de Cultura de la Ciudad de Buenos Aires también entregó un diploma en reconocimiento por el apoyo a proyectos culturales; el Foro Ecuménico Social reconoció el Programa TE AYUDAMOS A AYUDAR y la Cámara de Comercio, Industria y Servicios argentina – brasileña (CAMBRAS) destacó el compromiso con las finanzas de impacto.

Para conocer más detalle de lo realizado en el año, se puede acceder al Resumen de Actividades RSE que se edita anualmente y es de público acceso. El mismo se encuentra en la página web www.comafi.com.ar.

10. Análisis de resultados.

El resultado integral total del ejercicio fue de \$4.394 millones. De este total, \$6.402 millones corresponden al resultado neto del ejercicio y -\$2.008 millones corresponden a otros resultados integrales.

RESUMEN DE RESULTADOS 2022 vs 2021	2022	2021	Var.	Var. %
Ingresos por intereses	104.283	72.489	31.794	43,9%
Egresos por intereses	(77.918)	(55.214)	(22.704)	-41,1%
Resultado neto por intereses	26.365	17.275	9.090	52,6%
	-	-		
Ingresos por comisiones	9.137	9.258	(121)	-1,3%
Egresos por comisiones	(1.025)	(1.268)	243	19,2%
Resultado neto por comisiones	8.112	7.989	122	1,5%
	-	-		
Resultado neto por medición de instrumentos financieros	22.770	16.075	6.695	41,6%
Resultado por baja de activos medidos a costo amort.	1	105	(104)	-99,5%
Diferencia de cotización de oro y moneda extranjera	2.160	786	1.374	174,8%
Otros ingresos operativos	4.800	6.533	(1.733)	-26,5%
Cargo por incobrabilidad	(734)	(2.124)	1.390	65,4%
Ingreso operativo neto	63.473	46.639	16.834	36,1%
	-	-		
Beneficios al personal	(16.449)	(14.691)	(1.758)	-12,0%
Gastos de administración	(10.684)	(10.759)	74	0,7%
Depreciaciones y desvalorizaciones de bienes	(3.167)	(2.351)	(817)	-34,8%
Otros gastos operativos	(9.436)	(7.718)	(1.718)	-22,3%
Resultado operativo	23.736	11.121	12.615	113,4%
	-	-		
Resultado por subsidiarias, asociadas y negocios conjuntos	71	213	(142)	-66,7%
Resultado por la posición monetaria neta	(14.637)	(8.561)	(6.076)	-71,0%
Resultado antes de impuestos	9.170	2.773	6.397	230,7%
	-	-		
Impuesto a las ganancias	(2.768)	(1.025)	(1.743)	-170,1%
Resultado neto del ejercicio	6.402	1.748	4.654	266,3%
	-	-		
Total Otro Resultado Integral	(2.008)	(503)	(1.505)	-299,3%
Resultado Integral total	4.394	1.245	3.149	252,9%

Resultado neto por intereses: totalizó \$26.365 millones subiendo 52,6% comparado con el ejercicio anterior reexpresado a valores de 2022, producto de una suba en los ingresos del 43,9% y de los egresos del 41,1%. Los ingresos por títulos públicos ascienden a \$38.144 millones creciendo un 202% vs 2021, debido principalmente al incremento del volumen colocado en Leliqs/Notaliqs, como así también, en la tasa activa que subió, al cierre del ejercicio, al 75% nominal anual. En cuanto a los ingresos por préstamos, los adelantos en cuentas corrientes ascienden a \$6.115 millones, un 71% en relación con el ejercicio 2021. El egreso por intereses está relacionado con el incremento más que proporcional de saldos de depósitos remunerados en pesos (Plazos Fijos y cuentas remuneradas) por sobre el resto de los depósitos. Otro factor importante es el impacto de la evolución de la tasa mínima establecida por el B.C.R.A., relacionada con los depósitos a plazo en pesos para personas físicas que, en 2022 paso, de forma escalonada, 37% en enero, a 75% en septiembre, mientras que en 2021 se mantuvo, todo el ejercicio, en 37%.

Resultado neto por comisiones: crece levemente un 1,5%, producto de una caída de -1,3% en los ingresos, compensada con la disminución de los egresos en un 19,2%. Los ingresos (\$9.137 millones) se ven impactados en una reducción de ingresos por comisiones de Tarjetas de Crédito y Débito de -8%, ocasionado por un crecimiento de consumo menor a la inflación y a acciones comerciales con impacto en bonificación de comisiones. Las comisiones vinculadas con valores mobiliarios alcanzaron \$1.563 millones creciendo un 37% vs 2021, principalmente por mayores comisiones ganadas por custodia de títulos y Fondos Comunes de Inversión. En cuanto a los egresos por comisiones (-\$1.025 millones), las comisiones por servicios contratados disminuyen un 20% en comparación al ejercicio anterior.

Resultado neto por medición de instrumentos financieros a valor razonable con cambios en resultados: creció un 41,6% vs el ejercicio 2021 principalmente por la suba en el stock de Títulos relacionados con Letras del Tesoro Nacional y Títulos de deuda Públicos y Privados.

Diferencia de cotización de oro y moneda extranjera: Durante el año 2022, el resultado fue mayor en un 174,8%, debido a la suba del tipo de cambio de referencia y a la operatoria de cobertura.

Cargo por Incobrabilidad: aplicación de norma internacional NIIF 9 para el cálculo de las provisiones por incobrabilidad de activos. En comparación vs 2021, el cargo disminuyó en un 65,4%.

Los egresos y gastos operativos fueron superiores en \$4.219 millones, es decir un 11,9% más que el año 2021:

Beneficios al Personal: la suba totalizó en \$1.758 millones, lo que representa una suba del 12% en relación con el ejercicio anterior en términos reales.

Gastos de Administración: el trabajo constante con proveedores permitió que los ajustes de precios sean similares al índice inflacionario. Asimismo, el incremento de procesos digitales permitió alcanzar eficiencias significativas en los gastos relacionados. Todo esto generó que el resultado de este rubro se mantenga estable en comparación vs el ejercicio anterior.

Otros gastos operativos: alcanzaron \$9.436 millones, lo que representa una suba del 22,3% vs el ejercicio anterior, ocasionada principalmente por un mayor cargo en el impuesto sobre los Ingresos Brutos.

Otros Resultados Integrales (ORI): muestra una pérdida de \$2.008 millones, debido principalmente a que una revaluación de inmuebles menor al ajuste por inflación relacionado.

11. Expectativas para el próximo ejercicio.

Como todo año electoral, el 2023 será un ejercicio con muchos desafíos. El foco seguirá estando tanto en la eficiencia como en la mejora de los productos y servicios para todos los segmentos.

Asimismo, se continuará en el camino de la transformación digital, destinando a ésta la mayoría de las inversiones.

Hemos comenzado el año con energía y cauteloso optimismo, para seguir aportando al desarrollo del país, a través de una oferta de productos y servicios de alto valor agregado, y con el compromiso de contribuir significativamente a la inclusión financiera en Argentina.

El Directorio confía plenamente en las capacidades de la organización para continuar desarrollando exitosamente sus negocios: la calidad y profesionalismo de los colaboradores es la base de esta convicción. A todos ellos se les agradece, como así también a los clientes, cuya fidelidad y confianza son fundamentales para el éxito en los resultados del ejercicio que acaba de finalizar.

Como es habitual, la Asamblea deberá considerar el destino de los resultados acumulados no asignados. Considerando el texto ordenado vigente dictado por el BCRA, relativo a la Distribución de Resultados, elevaremos a consideración de la Asamblea la distribución de un dividendo en efectivo por la suma de miles \$ 9.000.000.-. Dicho monto se hará efectivo una vez autorizado por el BCRA tal como lo establece el punto 6 de dicha norma, y se referencia en la Nota 41 a los Estados Contables.

Considerando que es todo lo que se debe informar a los señores accionistas, aprovechamos la oportunidad para saludarlos atentamente.

EL DIRECTORIO

GUILLERMO A. CERVIÑO

Presidente

Buenos Aires, marzo 2023.