



**NaranjaX**

**MEMORIA 2024**

**Tarjeta Naranja S.A.U.**



## Introducción

Dando cumplimiento a disposiciones legales y estatutarias, Tarjeta Naranja S.A.U. presenta su Memoria, acompañada del Estado de Situación Financiera, Estados de Resultados y del Resultado Integral, Estado de Cambios en el Patrimonio, Estado de Flujo de Efectivo y de las notas pertinentes, referidos al ejercicio económico N° 30 de la Sociedad, finalizado el 31 de diciembre de 2024.

## 01. NaranjaX

En Naranja X nos inspira un propósito de alto impacto: mejorar la vida de millones de personas a través de la inclusión y la educación financiera. Aspiramos a ser el ecosistema de soluciones tecnológicas financieras que se destaca por brindar la mejor experiencia y facilidad de acceso, presentes en el día a día de millones de personas. Ofrecemos soluciones simples e innovadoras para el uso cotidiano del dinero.

Con más de 40 años de historia, evolucionamos desde una tienda de deportes hasta convertirnos en la tarjeta de crédito más elegida en Argentina. Hoy es una plataforma integral con la tecnología necesaria para facilitar oportunidades y herramientas permitiendo, a cada persona, alcanzar sus metas financieras. A través de nuestra app, canales digitales y más de 100 sucursales en todo el país, ofrecemos una experiencia ágil, eficiente y personalizada.



Tarjeta Naranja S.A.U. es una sociedad emisora no financiera de tarjetas de crédito, constituida según la Legislación de Sociedades de la Argentina con sede en La Tablada 451, Córdoba, Argentina.





## 02. Nuestro ecosistema

### En Naranja X ponemos a las personas en el centro.

Entendemos que el dinero actúa como un recurso clave para alcanzar metas: atender necesidades, progresar, proteger a los seres queridos, disfrutar de la vida, hacer realidad los proyectos y establecer vínculos con otros.

Por eso, nuestros productos y servicios están diseñados para ayudar a las personas a alcanzar sus objetivos financieros gracias a un ecosistema integral que permite la gestión del dinero de manera simple y eficiente. Nos adaptamos al estilo de vida y acompañamos en cada paso, ofreciendo soluciones personalizadas que se ajustan a cada necesidad.

### Ecosistema Digital, pero con el toque humano.

Priorizamos la experiencia digital, permitiendo que las personas accedan a nuestros servicios desde cualquier lugar y en el momento que desee. Pero también sabemos que, en ocasiones, se requiere una atención personalizada y humana. Por eso, mantenemos nuestra presencia en canales tradicionales y brindamos un acompañamiento cercano y cálido en todo momento.

### En Naranja X, ofrecemos:

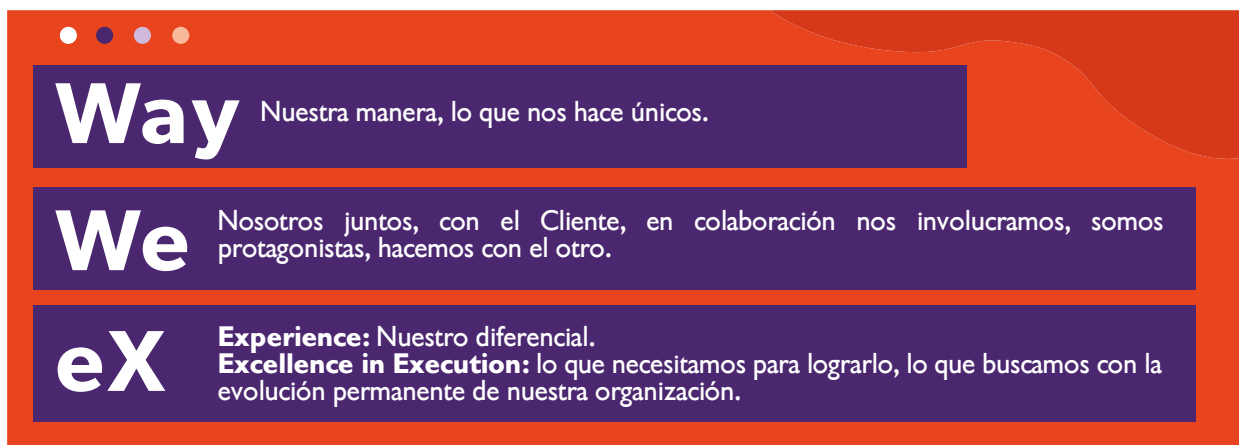
- Soluciones financieras que se adaptan a las motivaciones y objetivos financieros de cada persona por medio de un ecosistema de productos integrados.
- Una experiencia digital ágil y eficiente, con el plus de una atención personalizada.



## 03. Nuestra manera de hacer: la WEx

- Tenemos una manera de hacer las cosas.
- Trabajamos en equipo con el cliente para diseñar soluciones que impacten.
- Somos exponenciales. Nos distinguimos por el diseño de experiencias memorables y la excelencia en la ejecución.

De ahí viene WEx, así bautizamos nuestra manera de hacer las cosas.



El diagrama muestra la estructura de WEx en un formato de ventana de computadora con tres pestañas. La primera pestaña, 'Way', describe la manera única de hacer las cosas. La segunda, 'We', describe la colaboración con el cliente. La tercera, 'eX', define 'Experiencia' como el diferencial y 'Excelencia en Ejecución' como el compromiso con la evolución permanente de la organización.

<b>Way</b>	Nuestra manera, lo que nos hace únicos.
<b>We</b>	Nosotros juntos, con el Cliente, en colaboración nos involucramos, somos protagonistas, hacemos con el otro.
<b>eX</b>	<b>Experiencia:</b> Nuestro diferencial. <b>Excellence in Execution:</b> lo que necesitamos para lograrlo, lo que buscamos con la evolución permanente de nuestra organización.

WEx enmarca cómo hacemos en Naranja X bajo 4 dimensiones clave:



De estas **4 dimensiones** se desprende el marco de trabajo del producto, todos los puntos que debemos considerar a la hora de hacer:

- › Trabajamos como un equipo cohesionado y autoorganizado, compartiendo la responsabilidad de todo el ciclo de desarrollo.
- › Integramos al usuario en el proceso. Su voz está en la mesa siempre y lo consideramos en la toma de decisiones.
- › Entregamos valor de forma continua a través de ciclos cortos de desarrollo, con iteraciones que agregan valor incrementalmente.
- › Evolucionamos nuestros MVP (Productos Mínimos Viables). Iteramos sobre ellos, buscando la mejora continua y la innovación con foco en los objetivos de negocio.
- › Tomamos decisiones con autonomía, pero alineados con la estrategia general. Priorizamos las iniciativas, gestionamos compromisos, fomentamos la curiosidad y la exploración para descubrir nuevas oportunidades de valor.
- › En ciclos cortos de trabajo medimos nuestro progreso con datos. Somos responsables de la información, definimos criterios de éxito, creamos métricas relevantes, las analizamos y basamos nuestras decisiones en evidencia.



# 04. Nacimos para impactar positivamente

En Naranja X trabajamos día a día para la inclusión y educación financiera de millones de personas en Argentina atendiendo, además, criterios de impacto positivo en nuestro planeta y la sociedad en general.

El triple impacto es un valor que atraviesa toda nuestra actividad, desde el diseño de productos y servicios, pasando por la implementación de acciones que garantizan un espacio de trabajo seguro e inclusivo, hasta la generación de energía limpia y la reducción y compensación de nuestra huella de carbono, entre muchas otras iniciativas.

## Nuestro modelo sustentable

Nos mueve impactar positivamente en la vida de las personas, haciendo honor a nuestro propósito de inclusión y educación financiera.

Creemos en un crecimiento sostenible que integre el progreso económico, social y ambiental, por eso nuestra estrategia se basa en tres pilares fundamentales:

### NaranjaX

Ser protagonistas de la inclusión y educación financiera en la región

#### NEGOCIO

##### Negocio con propósito:

Facilitamos el acceso al crédito y brindamos herramientas de educación financiera para quienes tradicionalmente han estado excluidos del sistema, promoviendo su evolución económica.

Impulsamos iniciativas para que nuestros productos y servicios contribuyan positivamente a la calidad de vida de las personas.

#### PERSONAS

##### Personas en el centro:

Fomentamos un ambiente de trabajo diverso, equitativo e inclusivo, donde cada persona se sienta segura, valorada y respetada, y tenga la oportunidad de expresarse con autenticidad.

Promovemos una cultura de equipo donde todos se sientan parte y contribuyan al éxito de Naranja X.

#### PLANETA

##### Cuidado del Planeta:

Asumimos un compromiso con la carbononeutralidad para reducir nuestro impacto ambiental.

Ofrecemos propuestas que les permitan a nuestros clientes disminuir su huella ambiental.

## Todo lo que logramos en Naranja X en 2024

Iniciamos el año con objetivos ambiciosos y nos permitieron alcanzar grandes resultados:

**Más de 8 millones de personas nos eligen mes a mes.**

**+ de 350 mil nuevos clientes por mes.**

**Más de 16 millones tarjetas de crédito y débito emitidas.**

**+600 mil préstamos otorgados por mes.**



**+3 mil millones de transacciones en nuestra app.**  
Cuatro veces más que en 2023.

**+200 mil personas obtuvieron su primer crédito gracias a nuestro scoring alternativo.**

**Más de 5 millones de personas invierten con Naranja X mensualmente.**

**+6.9 millones de personas confían en nosotros para resguardar sus depósitos.**

**NPS Relacional récord de 67.5.**

**+ de 2.700 NXers.**

**Más de 169 mil comercios** utilizan nuestras soluciones de cobro-pago mensualmente.

**+ de 400 Nuevos NXers este año.**

**83%** de los reclamos resueltos en 24 horas.

**98%** de las sucursales cuenta con banca automática todo el día.



# 05. Negocio

## Situación económica

(Cifras expresadas en miles de pesos a moneda homogénea de cierre de ejercicio)

En el transcurso del año 2024, Tarjeta Naranja S.A.U. consolidó su posición como una de las principales emisoras de tarjetas de crédito en Argentina, registrando más de 4.3 millones de clientes activos con un total de 10.1 millones de tarjetas emitidas entre titulares y adicionales, que incluyen variedades como Naranja X, Naranja X Visa, Naranja X Mastercard y Naranja X American Express, junto con plásticos adicionales.

Durante este período, se llevaron a cabo 6.5 transacciones mensuales por cliente, abarcando compras en comercios, débitos automáticos, préstamos personales, adelantos en efectivo y extracciones en cajeros.

En cumplimiento con la Resolución General 777/2018 de la CNV, Tarjeta Naranja aplicó el método de reexpresión en moneda homogénea a sus estados financieros, ajustando las cifras comparativas a diciembre de 2024.

Al cierre del ejercicio, los ingresos operativos netos fueron \$1.316.163.911, lo que significa un crecimiento del 20% respecto de 2023 afianzando la tendencia positiva en la generación de ingresos. Dicho resultado es producto de: i) un crecimiento del 87% de los ingresos netos por financiación explicado principalmente por la caída de las tasas, que redujo tanto los costos como los ingresos financieros; sin embargo el crecimiento de la cartera de clientes generó ingresos compensando este impacto ii) incremento del 16% de los ingresos netos por servicios destacándose las comisiones por mantenimiento y los aranceles a comercios por incremento en las ventas, y iii) disminución del 27% en el resultado de inversiones transitorias, principalmente en Títulos Públicos.

El cargo de incobrabilidad tuvo un incremento del 89% respecto de 2023 y representó un 19% de los ingresos operativos.

Los egresos operativos se incrementaron un 5% con respecto al último año, fundamentalmente debido a mayores gastos de publicidad; impuestos y tasas; gastos de personal.

El resultado por exposición al cambio del poder adquisitivo de la moneda se redujo en un 26% con respecto al último año, debido a la menor tasa de inflación, que bajó 94 puntos porcentuales interanualmente.

Como consecuencia, el resultado neto aumentó un 186% con respecto a 2023, alcanzando una utilidad neta de \$185.514.733.

El patrimonio al finalizar el año ascendió a \$666.539.422. La distribución de dividendos aprobada por la Asamblea General Ordinaria fue de \$81.976.881, los cuáles fueron desafectados de los resultados generados en el ejercicio 2023 y la “Reserva para distribución de dividendos”.

El estado de cambios en el patrimonio arrojó resultados no asignados por \$185.514.733 millones, sobre cuyo destino deberá resolver la Asamblea de Accionistas. Es importante destacar que, a la fecha de cierre del presente ejercicio, no existe resolución respecto a una distribución de dividendos. No obstante, se garantiza que la distribución (en caso de realizarse) se llevará a cabo de acuerdo con las disposiciones legales y regulatorias vigentes.

Asimismo, estará a cargo de la Asamblea de Accionistas la elección de los miembros titulares del Órgano de Administración, entre un mínimo de cinco (5) y un máximo de nueve (9) directores titulares. En la misma oportunidad, la Asamblea elegirá igual o menor número de directores suplentes. La Asamblea de Accionistas también designará tres miembros titulares de la Comisión Fiscalizadora y tres miembros suplentes de dicha Comisión. La duración del mandato de directores y miembros de la Comisión Fiscalizadora será de un (1) ejercicio.

## **Fuentes de financiamiento**

(Cifras expresadas en miles de pesos a moneda homogénea de cierre de ejercicio)

Durante el ejercicio, Tarjeta Naranja S.A.U. aseguró diversas fuentes de financiamiento. En el marco del Programa Global de Emisión de Obligaciones Negociables y del Programa de Emisor Frecuente, se llevaron a cabo emisiones a lo largo del año por un monto total de \$273.142.495, distribuidas en diversas clases: la Clase LXI en el mes de febrero por \$55.802.339, la Clase LXII en el mes de agosto por \$33.532.679 y la Clase LXIII en el mes de noviembre por U\$S 179.193 (en miles). Asimismo, se efectuaron pagos por amortizaciones de capital, intereses y gastos de Obligaciones Negociables por un total de \$184.213.566.

Adicionalmente, se logró obtener financiamiento mediante préstamos bancarios y financieros y acuerdos en cuenta corriente por un total de \$981.176.757, y se realizaron pagos correspondientes a amortizaciones de capital e intereses por un total de \$784.206.260. Ambos importes excluyen los efectos de transacciones que no implicaron movimientos de fondos relacionados con préstamos bancarios y acuerdos en cuentas corrientes.

En cuanto a los arrendamientos, se efectuaron pagos por vencimientos de cánones por un total de \$2.353.250.

Este conjunto de fuentes de financiamiento y sus respectivos pagos reflejan la sólida gestión financiera de Tarjeta Naranja S.A.U. durante el ejercicio.

## Crecimiento y Eficiencia del negocio

### *Nivel de consumo*

Durante el ejercicio fiscal del año 2024, Tarjeta Naranja S.A.U. experimentó un robusto crecimiento y eficiencia en sus operaciones, consolidando su posición en el mercado financiero y ampliando de manera significativa su cartera de productos y servicios.

Expandimos la base de clientes, diversificamos la oferta de productos y optimizamos las operaciones para ofrecer una experiencia superior.

Cerramos el 2024 con **más de 10 millones de tarjetas de crédito emitidas**, incluyendo titulares y adicionales. Contamos con **más de 4.3 millones de clientes activos**, quienes disfrutaron de los beneficios y la flexibilidad de nuestras tarjetas. El volumen de compra fue de \$1.138 miles de millones de pesos por mes, siendo el gasto promedio por compra de \$47 mil pesos. El 75% de las compras se hacen con nuestra tarjeta, lo que suma \$854 miles de millones de pesos. Los rubros más elegidos por nuestros clientes son: supermercados, electrodomésticos y ropa.

Comenzamos a personalizar internamente las tarjetas Visa logrando una significativa reducción de costos y de tiempos de entrega.

El producto tarjeta de crédito virtual continúa creciendo, con un aumento del 4% en la cantidad de clientes que lo utilizaron en el último mes, generando un 7% de crecimiento en el volumen transaccionado.

Estos resultados fueron impulsados por la innovación, la eficiencia y el foco en la experiencia del cliente. Continuaremos trabajando para consolidar nuestro liderazgo y ofrecer soluciones financieras que mejoren la vida de millones de personas.

### *Ratios de mora*

Durante el 2024, la gestión de mora, al igual que en el año anterior fue muy significativa para los resultados obtenidos en el ejercicio, complementada con una gestión de riesgo que permitió incrementar la cartera sin deteriorar significativamente la mora.

El rol a 30 días anual promedió 6,72%, siendo levemente superior al valor obtenido en 2023 el cual fue uno de los valores más bajos en toda la historia de la compañía promediando 6,09%.

El rol a 90 días, que indica la mora luego de finalizado el proceso de gestión de mora temprana registró un promedio anual del 1,63%, obteniendo una buena performance considerando el contexto económico actual y el crecimiento de la cartera activa. En términos comparativos, este indicador promedió el 1,06% durante 2023,

Estos resultados fueron apalancados tanto por medidas para mejorar la eficiencia del recupero y asegurar el proceso de gestión de mora, así como también por la gestión de riesgo que permitió incrementar nuestra cartera sin aumentar significativamente la participación del segmento de mayor riesgo.

## Beneficios

En 2024 acompañamos a nuestros clientes a optimizar el rendimiento de su dinero. Reconocimos que el contexto económico requería soluciones que simplificarán la administración de sus finanzas personales. Por eso, durante 2024 nos enfocamos en crear propuestas de valor que ayudaran a nuestros clientes a llegar a fin de mes, tanto en gastos esenciales como en momentos de esparcimiento.

### Promociones que hicieron la diferencia:

- **Cashback inmediato:** Incorporamos promociones con acreditación inmediata para quienes poseen una cuenta Naranja X, potenciando el ahorro en pagos con tarjeta de débito, crédito y QR y recargando de transporte y celular.
- **Beneficios durante todo el año:** Ofrecimos una amplia gama de promociones, con especial énfasis en las principales efemérides.
- **Cashback inmediato:** Incorporamos promociones con acreditación inmediata para quienes poseen una cuenta Naranja X, potenciando el ahorro en pagos con tarjeta de débito, QR y recargas de transporte.
- **Comunicación transparente:** Mejoramos los procesos de monitoreo y comunicación, garantizando la acreditación de cashbacks en tiempo y forma, y brindando información clara y precisa para una experiencia de usuario óptima.

### Sectores Clave y Estrategias:

- **Supermercados:** El Plan Zeta y las opciones de planes largos brindaron flexibilidad para cubrir las necesidades básicas.
- **Electro:** Un contexto favorable y la baja de tasas nos permitieron incrementar las cuotas disponibles en planes de financiamiento, con una migración del consumo hacia planes de 9 y 12 cuotas.
- **Indumentaria:** Aumentamos la participación de planes largos (5 y 6 cuotas), adaptándonos a las necesidades de los clientes.
- **Eventos y Alianzas:** Impulsamos nuestro crecimiento con acciones en eventos como Hot Sale, Día de la Madre, Día del Padre y especiales con shoppings.
- **Rubros de Cercanía:** Ampliamos nuestra presencia con la "Semana NX", ofreciendo beneficios en farmacias, verdulerías, carnicerías y otros comercios esenciales.

Trabajamos para que nuestros clientes experimenten una vida financiera más simple y maximicen el uso del dinero. Por eso, continuaremos esforzándonos para facilitar el acceso a financiamiento, optimizar el ahorro en gastos esenciales y ofrecer las mejores promociones en cada punto de contacto.



## 06. Productos y Servicios

### Tarjeta de Crédito

Lideramos la emisión de tarjetas en el país, con la propuesta más amplia de beneficios y facilidades.

Contamos con una extensa gama de ofertas de tarjetas de crédito, que incluyen no sólo nuestra propia marca, sino también el resto de las marcas de banderas.

**Más de la mitad de los clientes concentran su uso de tarjeta de crédito con nuestros plásticos.**

#### En 2024:

Emitimos **10.1 millones de tarjetas.**

Logramos **4.3 millones de clientes activos.**

**100 mil nuevos clientes por mes**, con un 95 % de alta digital. Estos clientes acceden en el momento a una tarjeta virtual y el 14% de ellos la usan de manera inmediata.

**Más de \$1.100 millones mensuales en compras** con nuestra tarjeta de crédito.

**6.5 transacciones promedio por cliente** mensuales.

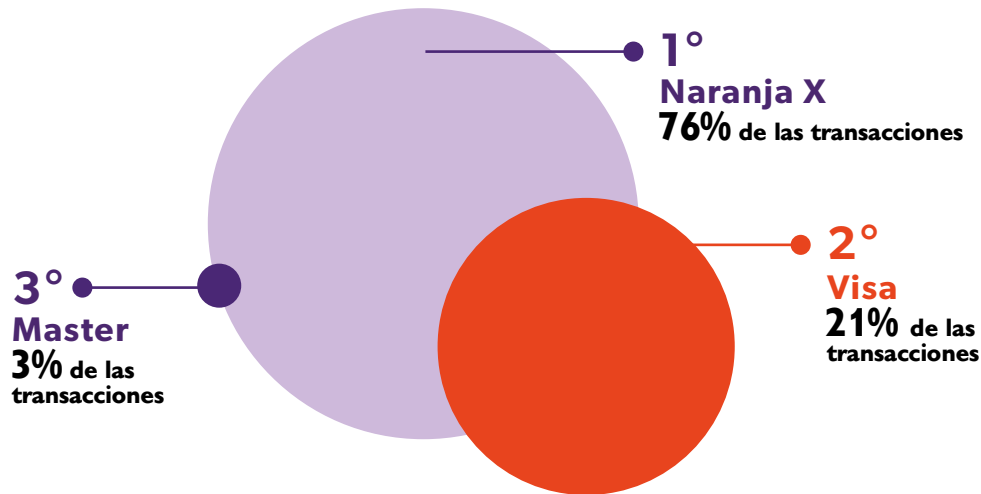
Contamos con un **ticket promedio por compra de \$47 mil** siendo el saldo promedio en resumen de cuenta de \$305 mil.

---

En materia de “**planes de compra**” el más elegido fue **Plan Zeta**, seguido por **Plan 1 cuota** y **Plan 6 cuotas** en tercer lugar.

Los rubros más elegidos para consumos con tarjeta de crédito fueron **supermercados, electrodomésticos e indumentaria.**

Si bien poseemos una amplia gama de ofertas de tarjetas de crédito y comercializamos no sólo la marca propia sino además las de otras banderas, la nuestra posee una amplia preferencia por sobre las demás, el share de consumos por tarjetas es:



Logramos la personalización de nuestras tarjetas VISA crédito in house lo que implicó una reducción significativa en los costos y una mejor experiencia del cliente pasando de una demora de 22 días a una de 7 días, dependiendo de la ubicación del cliente.

Incrementamos la transaccionalidad de la tarjeta virtual. En el último mes creció en un 4% la cantidad de clientes que usaron el producto generando así un 7% mayor de volumen transaccionado.

## Seguros

Ofrecemos a nuestros clientes la posibilidad de contratar seguros o asistencias especiales accediendo a la oferta de diferentes compañías.

### Durante 2024

- Más de 1 millón de asegurados y más de 1.6 millones de pólizas activas.
- Incorporamos la posibilidad de que los adicionales también puedan acceder a nuestra oferta de seguros, antes exclusiva para titulares. Duplicamos nuestra oferta de seguros en la app, pasando de 5 a 11 productos disponibles.
- Rediseñamos el proceso de venta en sucursales, eliminando la papelería física y los riesgos operativos con una herramienta digital y online (bonx). Los NXers ahora pueden ofrecer los mismos 11 productos disponibles en la app.
- Finalizamos 2024 con el 70% de las ventas en canales digitales y el 30% asistidas, invirtiendo la proporción respecto a 2023.

- Incorporamos el seguro de Compra Protegida en el flujo de adquisición de tarjetas de crédito, alcanzando un 12% de conversión en los primeros dos meses. Esto consolidó que más del 70% de las ventas totales de NX sean digitales, reduciendo costos y mejorando la experiencia.
- Agregamos funcionalidades para que los clientes gestionen sus coberturas desde la app, como descargar la póliza, solicitar bajas o ejercer el derecho de arrepentimiento en menos de 10 días.
- Integramos un nuevo producto de asistencia al viajero en alianza con PAX, robusteciendo nuestra propuesta de “Turismo” y generando ingresos adicionales.
- Implementamos mejoras en el seguro de vida facilitando la designación de beneficiarios durante la compra del seguro, resolviendo un proceso que antes era complejo y poco accesible.
- Nuestras campañas de performance son más efectivas gracias a enlaces personalizados que dirigen a los usuarios a la página específica de cada producto en emails y notificaciones push.

## Soluciones de cobro

Con el propósito de impactar en la vida de nuestros clientes lanzamos distintas soluciones de cobro que se amoldan a las necesidades de cada cliente.

### Modelo Adquirente

- Soluciones enfocadas en comercios que quieran aceptar pagos con Tarjeta Naranja X. Durante 2024 nos enfocamos en seguir ampliando la aceptación de la Tarjeta Naranja X con cada vez más comercios activos, y robusteciendo las posibilidades de pago a nuestros tarjetahabientes:
- + de **100 mil comercios activos**.
- Seguimos acortando nuestros plazos de pago, beneficiando a los pequeños comercios.
- Evolucionamos las herramientas de autogestión y rediseñamos nuestras liquidaciones para mejorar la experiencia de nuestros comercios.
- Ejecutamos promociones estratégicas ayudándoles a atraer clientes y hacer crecer sus negocios, apalancándonos fundamentalmente en la financiación en cuotas a plazos cada vez más largos.
- Sumamos la aceptación de tarjeta Naranja X en el ecosistema de Nave.
- Implementamos nuestra primera conexión directa con Flybondi a través de Worldpay, pudiendo garantizar trazabilidad punta a punta en la experiencia entre el comercio y el tarjetahabiente Naranja X.

## Soluciones Agrupadoras

Apoyamos y potenciamos negocios, es por eso que creamos Toque, una solución para la vida comercial pensada para emprendimientos y personas que quieran cobrar con cualquier tarjeta y distintos planes desde la app Naranja X.

### Ofrecemos las siguientes soluciones:

#### Toque

Es el lector de Naranja X, que se conecta por Bluetooth a tu celular y que te permite cobrar con cualquier tarjeta a través del sistema contactless, chip o banda magnética. Al cobrar con Toque, el dinero de tus ventas se deposita en la cuenta Naranja X del comercio y usarlo para lo que quiera o necesite.

#### Link de pago y QR

El QR es un código que puede leerse desde dispositivos móviles y permite cobrar sin contacto. El cliente del comercio escanea con la cámara de su celular y paga desde cualquier App de banco. Este método de cobro es más rápido, seguro y sin contacto.

#### Cobro TAP

Es una propuesta innovadora de Naranja X, que llegó para simplificar los cobros. En lugar de lidiar con diferentes dispositivos, esta herramienta le permite al comercio usar un celular con tecnología NFC para cobrar ventas con tarjetas Visa y Mastercard.

Es una solución universal para cobros presenciales, que se adapta a todo tipo de negocio.

#### QR PIX

Es el QR que se genera para una transacción con turistas de Brasil en el que el cliente con actividad comercial ingresa el monto a cobrar, y se lo muestra a su cliente para que lo escanee y pague. El comprador tiene que contar con una cuenta en PIX.

### En 2024:

**Aumentó el share de medios de cobro digitales del 12% al 38%**, acompañando la tendencia de la industria hacia estos medios de pago

**Crecieron más de 300% las transacciones de QR**

Alcanzamos **más de 20 mil transacciones de cobro TAP** por mes

Alcanzamos **más de 700 transacciones de PIX** por mes

Crecieron **más del 60% la cantidad de comercios activos** en el mes

Incorporamos la **aceptación de la tarjeta Naranja X a la funcionalidad de cobro TAP**



## Soluciones Embebidas

**Finanzas Embebidas** es una solución “marca blanca” diseñada para empresas con gran volumen de operaciones que requieren servicios adaptados a sus propios sistemas, procesos y canales.

Nuestra principal oferta consiste en **Pagos Embebidos**: Un sistema de pagos con QR interoperable que se integra a los sistemas de facturación de las empresa, permitiéndole digitalizar sus cobranzas mediante transferencias.

Con esta propuesta nuestros clientes pueden reducir costos y tiempos asociados al manejo de efectivo en su cadena de valor al integrarlo con su sistema de facturación y recibir pagos desde todas las billeteras digitales del mercado.

En 2024 sumamos a la posibilidad de recibir el dinero de forma inmediata en la cuenta de cualquier banco o entidad que la empresa elija, una funcionalidad de acreditación diaria única junto con archivos de conciliación y reportería, facilitando la visualización de los fondos en la cuenta de acreditación y procesos de conciliación de nuestros clientes.

Cerramos el año con **más de 323 mil transacciones** con un incremento del 5.8% en relación al 2023.



## Viajes Naranja X

En 2020 gracias a una alianza con Despegar iniciamos Viajes Naranja X. Combinamos su experiencia en turismo y nuestra fortaleza en financiación para ofrecer las mejores ofertas en vuelos, hoteles, actividades y paquetes turísticos, tanto para destinos nacionales como internacionales

### Durante 2024

- ▶ Triplicamos el volumen de transacciones en relación al 2023.
- ▶ Logramos posicionarnos como la 2da marca blanca dentro de Despegar.
- ▶ Logramos una propuesta de valor diferenciada al ofrecer 12 cuotas sin interés en paquetes turísticos con Tarjeta de Crédito Naranja X durante el primer semestre, y ampliando esta financiación a vuelos nacionales de Aerolíneas Argentinas, JetSmart y Flybondi en el segundo semestre.
- ▶ Implementamos Flash Travel ofreciendo 14 y 18 cero interés, por tiempo determinado, logrando duplicar las ventas.
- ▶ Participamos en los eventos de industria como:
  - Hot Sale: Crecimiento de más de 3 veces respecto al 2023.
  - Travel Sale: Crecimiento de más de 13% interanual.
  - Cyber Monday: Crecimiento de 6 veces respecto al 2023.
- ▶ Incorporamos un canal de venta telefónico a cargo de Despegar, sin costo para el negocio y logrando vender el 3% por este medio.

---

El principal desafío del año fue el conocimiento de la marca y logramos generar interés en nuestra app, logrando alcanzar el 2do lugar en la card in app, y estar en el top 3 en la home de promociones.



# 07. Seguridad y Fraudes

## Seguridad y Fraudes

La ciberseguridad es uno de los desafíos más importantes de la era digital.

En Naranja X nos basamos en las Normativas ISO/IEC 27001 e ISO/IEC 27005, complementadas con las mejores prácticas del BCRA, para proteger nuestra información y la de nuestros usuarios.

**Durante el 2024, reforzamos la protección de nuestra marca digital** con herramientas que nos permiten detectar rápidamente sitios de phishing e identificar información sensible que pueda estar expuesta en sitios web, foros e incluso en la deep web. También combatimos la creciente cantidad de perfiles falsos en redes sociales a través de nuevos canales de takedown.

**Implementamos un modelo de seguridad integral que incluye:**

- **Revisión exhaustiva de códigos:** Buscamos vulnerabilidades en nuestros sistemas para prevenir ataques.
- **Análisis continuo de proyectos:** Evaluamos los riesgos en proyectos críticos para mitigar posibles impactos negativos.
- **Estándares de seguridad:** Nos enfocamos en garantizar la protección de todos los usuarios de nuestros productos y servicios.
- **Capacitaciones:** para concientizar sobre la importancia de la ciberseguridad a nuestros Nxers y clientes. Utilizamos diferentes canales como Slack, emails, webinars y videos para compartir información y realizamos simulaciones de phishing para preparar a todos ante posibles ataques.
- **Marco de trabajo unificado** que integra procesos, personas y tecnología para fortalecer nuestra seguridad. Automatizamos las respuestas ante incidentes de fraude y amenazas para actuar con rapidez y eficiencia.

*Gracias a todas estas iniciativas, logramos una disminución del 94% en el ratio de fraude desde enero de 2022.*

## 08. **Transparencia y Gobierno corporativo**

Con un enfoque transparente y ético, las decisiones del Directorio se rigen por el Código de Gobierno Societario que refleja los valores fundamentales de la empresa.

Contamos con un Programa de Ética e Integridad por medio del cual realizamos capacitaciones periódicas, habilitamos canales de denuncia, y desplegamos políticas para prevenir y manejar conflictos de interés.

La participación activa de los accionistas se fomenta mediante la divulgación accesible de información relevante, la posibilidad de expresar opiniones ante las asambleas y la opción de participar en ellas bajo la modalidad más conveniente a cada participante.

Nuestro enfoque de gobernanza no solo cumple con los estándares regulatorios, sino que además busca construir una cultura organizacional basada en la participación equitativa de todas las partes interesadas.

Además, desde 2014 en Naranja X reportamos a la comunidad los avances vinculados a nuestra estrategia de triple impacto. A partir de 2022 lo hacemos de forma conjunta con las compañías del Grupo Galicia en el Informe Integrado ASG, que anualmente refleja el impacto de la agenda Ambiental, Social y de Gobierno. El mismo se elabora bajo la lógica de reportes integrados (impulsado por el Consejo Internacional de Reportes Integrados – IIRC-) y en conformidad con los estándares de la Global Reporting Initiative (GRI), con opción exhaustiva.





## 09. Experiencia

La experiencia del cliente es nuestro principal motor. Buscamos ofrecer una experiencia excepcional y cálida en cada interacción, una "Experiencia WOW" que supere las expectativas.

### Nos enfocamos en:

**Eliminar fricciones:** Queremos que nuestros clientes puedan resolver sus inquietudes de forma rápida y sencilla sin necesidad de asistencia.

**Accesibilidad y resolución eficiente:** Priorizamos canales de fácil acceso para que, cuando requieran asistencia, la obtengan de forma rápida y efectiva en un solo contacto.

Entendemos que, si bien muchos usuarios valoran la autogestión, otros prefieren asistencia contextual, chat o teléfono. En este sentido, ofrecemos alternativas para que logren sus objetivos en el primer intento.

### En 2024:

- › Integramos el **bot NIXI con agentes de atención**, logrando un **crecimiento del 400% en el canal digital**. Además, aumentamos la resolución de NIXI en un 10% y su satisfacción en un 8%.
- › Implementamos **mensajes dentro de la app**, alcanzando un 14% más de clientes y generando un 20% más de conversiones.
- › **Automatizamos respuestas** en NIXI para consultas frecuentes (desconocimiento de compra, cancelación de préstamos, seguros, transferencias), mejorando la resolución en un 10%.
- › Mejoramos el acceso con un **login más seguro y actualizamos el hardware** para la nueva denominación de billetes, agilizando la cobranza.
- › Completamos la **transformación del 100% de las sucursales con un nuevo diseño** que facilita la atención y prioriza la digitalización de clientes, onboarding y ventas.
- › **Potenciamos 26 sucursales**, reorientando recursos hacia actividades de mayor valor, como el crecimiento en comercios.
- › **Sumamos 33 equipos de manejo de efectivo y 40 ATMs** en sinergia con Banco Galicia, logrando reducir los costos de recaudación y mejorando la disponibilidad del canal en un 14%.

- Implementamos una **estrategia de comunicación multicanal** para que los clientes con dispositivos vulnerables modifiquen su configuración o los reemplacen. El 23% de los clientes realizaron cambios en 2024.
- Lanzamos la **vista 360 en sucursales, atención digital y telefónica**, facilitando una atención integral y brindando a los Nxers las herramientas para resolver eficazmente cualquier inconveniente.

### Medición de la Experiencia:

- Utilizamos indicadores clave como NPS, CES y CSAT para medir la satisfacción del cliente y orientar nuestras decisiones estratégicas.
- **En 2024, el NPS de consumers alcanzó 67.5, manteniéndonos en el primer lugar del ranking competitivo hasta el tercer trimestre.**

En Naranja X la experiencia del cliente es un proceso en constante evolución, por eso nos esforzamos por perfeccionar nuestros productos, servicios y canales de atención de manera continua.



## 10. Evolución Financiera

En Naranja X **propósito y negocio van juntos** y se alinean en iniciativas concretas que apuntan a objetivos como: brindar productos inclusivos accesibles para todos, facilitar la comprensión de las finanzas, contribuir en el bienestar económico y minimizar el estrés asociado a la gestión del dinero.

### Durante 2024:

- › Logramos que **más de 200 mil personas accedieron a un préstamo por primera vez** a partir de nuestro score alternativo y con préstamos de bajo monto.
- › **Somos la primera fintech en dar préstamos a las personas que usualmente no acceden a ellos:** ya sea porque no poseen antecedentes crediticios, ingresos comprobables o son rechazados por otras entidades.
- › Somos la **segunda institución financiera que mayor inclusión financiera genera en Argentina.**
- › Gracias a nuestro **Indicador de Bienestar Financiero medimos la “calidad de la inclusión financiera”** que promovemos, reconociendo el impacto que generan los productos y servicios financieros en la calidad de vida de las personas. De acuerdo a las mediciones de 2024, el **87,5% de los usuarios incluidos de Naranja X siente que sus productos contribuyen a su bienestar**, medidos en los pilares de seguridad, alivio y disfrute.

**Participamos de Obligaciones Negociables (ON)** de organizaciones que trabajan por la incursión financiera de las personas y grupos específicos en Argentina. En 2024 **invertimos en ONs Sostenibles de la Asociación Civil Sumatoria, colocando \$50 millones en la serie que se emitió en marzo y \$100 millones en la de diciembre**, para financiar emprendimientos que generan mejoras en lo social, ambiental y cultural de grupos excluidos del sistema financiero.

**Apostamos a la educación financiera para lograr una verdadera inclusión**, por medio de canales on - off donde la conexión y acompañamiento en la educación financiera de las personas usuarias toma distintas formas.

Proponemos el **Blog Hablemos de Plata** donde explicamos de modo simple temas complejos, con ideas y herramientas para el día a día del manejo de las finanzas personales. **Este espacio abierto fue visitado por más de 1.3 millones de usuarios en 2024.**

**Realizamos charlas abiertas a la comunidad sobre Educación Financiera** en sucursales y Casa Naranja X.

# 11. Personas

Queremos que cada persona encuentre en Naranja X un espacio de trabajo donde pueda estar **segura, sentirse parte y expresarse en forma auténtica.**

**Buscamos potenciar una cultura cliente céntrica, basada en la experimentación, el auto liderazgo y la colaboración para la concreción de nuestro propósito.**

## Propuesta de Valor para NXers:

**Con nuestra propuesta impulsamos la posibilidad de:**

- **Impactar:** Tenemos un propósito compartido con el cual cada NXer puede vibrar en equipo y sentirse orgulloso. Nos mueve generar un impacto positivo, conectando con las necesidades de nuestros clientes, la comunidad y el planeta.
- **Crecer:** Queremos que cada NXer despliegue al máximo todo su potencial. Por eso, los impulsamos a emprender su propio camino de aprendizaje y desarrollo con autonomía, protagonismo y claridad
- **Conectar:** Involucrarnos con las personas y sus necesidades es parte de nuestro ADN. Por eso buscamos generar conexiones profundas, genuinas, donde todas las personas se sientan comprendidas y puedan ser auténticas.
- **Elegir:** Decidir con autonomía y responsabilidad. Cada NXer puede resolver cómo y de qué manera impactar en la vida de millones de personas, Porque en NX, ser líder es una actitud, no un rol.
- **Sentirse bien:** Por supuesto queremos que cada NXer se sienta bien física, emocional y financieramente para que construya su bienestar integral, despliegue y desarrolle todo su talento.

**Impacto X** es nuestra encuesta de engagement y clima laboral, en la que participan los 2.700 Nxers. Esta herramienta nos permite escuchar a las personas y seguir evolucionando nuestras prácticas y vinculaciones, para un mayor impacto de cara al negocio.

**En 2024 nuestro eNPS** (employee net promoter score), **duplicó la media del mercado** llegando a valores altísimos cómo 76 puntos y obtuvimos un engagement general de más del 92%.

9 de cada 10 personas consideran a Naranja X un excelente lugar para trabajar.

Somos el mejor lugar para trabajar para jóvenes profesionales por tercer año consecutivo.

### Destacamos como propuesta diferenciadora:

- **#ModoFlex** para trabajar, comprendiendo que tenemos diferentes segmentos de Nxers. en donde el formato híbrido es posible y, para quienes tienen un formato presencial en sucursales, brindamos una propuesta de valor y beneficios asociados a su forma de trabajo para cuidar el bienestar integral de todas las personas.
- **Work From Anywhere:** hasta 90 días para trabajar desde cualquier lugar del mundo e ilimitado, desde cualquier lugar de la Argentina.
- Nuestra **estructura organizacional es cada vez más horizontal, liviana y plana**, descentralizando la toma de decisiones.
- Estamos para marcar la diferencia y dejar una huella, y queremos que eso se refleje en cada decisión y acción destinada a todas las personas que forman NaranjaX.

## Diversidad, Equidad e Inclusión

Contamos con una estrategia de Diversidad, Equidad e Inclusión (DEI) basada en 3 ejes:

- Promover un espacio de trabajo seguro y abierto, donde cada persona se sienta parte y pueda ser auténtica.
- Ofrecer una experiencia accesible y con empatía a cada cliente.
- Potenciar la integración socio-laboral de comunidades menos representadas.





## En 2024:

- Continuamos con el abordaje de casos vía el protocolo para la Promoción de Espacios libres de Violencia lanzado en 2023 y evolucionamos en la estrategia de abordaje y prevención de casos con clientes.
- Realizamos una nueva encuesta de Diversidad, Equidad e Inclusión, en la que participaron 1.703 Nxers. Este año ampliamos nuestra perspectiva al incorporar una nueva dimensión: Bienestar Integral.
- Logramos bajar 13 puntos la brecha de percepción sobre “confianza para hablar de la vida privada en el trabajo” que registraba la población LGBTQ+ respecto a la heterosexual, medida en nuestra encuesta de diversidad 2022 y 2024.
- Mejoramos la gestión y medición de indicadores a través de la creación de un tablero propio que muestra la evolución de la dotación con perspectiva de género y otro tablero que permite visualizar los resultados de la encuesta de Diversidad y cruzarlos con datos estratégicos para monitorear avances.
- Continuamos evolucionando en la accesibilidad de nuestros productos y servicios. Lanzamos la opción de atención en Lengua de Señas a través de la App NX, para llegar a personas de todo el país.
- Lanzamos nuestra Política de Inclusión con objetivos concretos y se generaron 2 alianzas estratégicas anuales con organizaciones que impulsan la inclusión y equidad en cuanto a género, diversidad sexual y personas con discapacidad en el mundo del trabajo: Mujeres en Tecnología [MeT] y Contratá Trans.
- Seguimos profundizando la comunicación integradora y no sexista a través de todos nuestros puntos de marca.
- Logramos cubrir el 5 % de puestos junior con comunidades menos representadas.
- Desarrollamos 9 experiencias de inclusión a través de programas público-privados.
- Al menos el 25 % de puestos de tecnología fueron cubiertos con mujeres y diversidades de género.
- Logramos la paridad de género del equipo del C-Level: hoy el 50 % del equipo que reporta al CEO son mujeres.
- Realizamos 15 experiencias laborales con personas con discapacidad.
- Junto a Contratá Trans generamos 2 contrataciones de talentos provenientes de su comunidad.

## Vínculos con la Comunidad

Nuestra estrategia para fortalecer a las comunidades se basa en la inversión en programas propios y el apoyo a iniciativas de impacto social, enfocadas en seis pilares fundamentales: educación e inclusión financiera, crisis social, crisis ambiental, educación escolar y diversidad en espacios de trabajo.

Seleccionamos cuidadosamente las organizaciones, proyectos o iniciativas que apoya, buscando abordajes innovadores, con una mirada integral y sostenibilidad económica a largo plazo.

**En 2024 destinamos \$144 millones para desarrollar y fortalecer las comunidades donde operamos.**

- Apadrinamos escuelas públicas primarias de todo el país con un aporte económico anual de \$17 millones.
- Acompañamos a 83 estudiantes de nivel secundario con becas para asegurar la continuidad de su educación junto con la Fundación Fondo de Becas (FONBEC) y Liga Educación. Beneficiamos a jóvenes de Bahía Blanca, CABA, Mar del Plata, Catamarca, Córdoba, Rosario, Salta, y Tucumán.
- Nuestro Programa 24x24 impactando de Ushuaia a la Quiaca nos permitió desarrollar 1 proyecto de impacto positivo en cada jurisdicción argentina presentado, elegido y liderado por equipos voluntarios e interdisciplinarios de NXers de todo el país. **En este programa se movilizaron 168 NXers y más de \$104 millones** de los cuales más de \$69 millones aportó Naranja X y más de \$34 millones se consiguieron a través de donaciones de personas y comercios amigos.
- Apadrinamos 22 merenderos y comedores de distintas partes del país con un aporte de \$11 millones para acompañar a las 2.400 personas aproximadamente que acuden a estos espacios.
- Desde 2023 incentivamos a nuestros equipos a participar en acciones de voluntariado para generar impacto social y/o ambiental, con el objetivo de crear proyectos en equipo que ayuden a la comunidad. En Julio, un grupo de 22 Nxers del sector comercial de Córdoba se unieron a la ONG Sembradores de Agua para reforestar las sierras cordobesas afectadas por incendios. Participaron en una jornada de repique de árboles, trasplantando brotes a tubos para su posterior plantación.
- Gracias al Débito Solidario, una iniciativa que Naranja X sostiene desde hace más de 20 años, llegaron \$2.348 millones de pesos donados por 74.698 clientes a las organizaciones adheridas al programa.

## 12. Planeta

Desde 2020 asumimos el compromiso con la acción climática y nos convertimos en la **primera fintech argentina carbono neutral**. Medimos de manera mensual los consumos en cada uno de los indicadores definidos para poder identificar el impacto ambiental del año bajo las normativas internacionales ISO 14064:2006 y GHG Protocol.

En 2024 **consolidamos nuestro Sistema de Gestión Ambiental (SGA) certificando la norma ISO 14.001 en Casa Naranja X.**

**El principal objetivo de nuestra estrategia ambiental es la mitigación**, es decir, reducir nuestra huella de carbono cada año, con foco en la eficiencia en el consumo de recursos, la gestión de residuos y las acciones para el cambio de hábitos.

### En 2024:

- › **Eficiencia energética:** logramos que Casa Naranja X Córdoba se abastezca al 100% con energías renovables, a través de la compra de energía proveniente del parque eólico La Elbita y el mantenimiento de su propio parque solar. Casa Naranja X Buenos Aires alcanza el 96% de abastecimiento con energías renovables.
- › **Digitalización de procesos:** Se eliminaron los contratos físicos y el resumen de cuenta en papel, reduciendo el consumo de papel, tóner y energía.
- › **Gestión de residuos:** completamos la implementación de la gestión diferenciada de residuos en todas las sucursales. Además, pusimos en marcha un programa de compostaje en Casa Naranja y optimizamos la gestión de los RAEE.
- › **Movilidad sostenible:** promovemos el uso de transporte con bajo impacto ambiental a través de campañas de comunicación y beneficios para nuestros Nxers.
- › **Eventos sustentables:** diseñamos eventos corporativos bajo criterios de sostenibilidad, minimizando su impacto ambiental y compensando sus emisiones.

Compensamos el 100 % de las emisiones que anualmente no logramos reducir, por medio de proyectos nacionales de agricultura y ganadería regenerativa.

En 2024, **la totalidad de la huella de carbono de la compañía fue de 5.026 Tn CO<sub>2</sub>e, un 15% menos que en 2023**. Esta cantidad de dióxido de carbono emitido se compensa gracias a nuestra alianza con Ruuts **apostando por la recuperación de 24.000 Has de tierra en el campo más austral del país.**

# 13.

## Reconocimientos / premios



### **Oro 2024 Fintech Américas:**

Credits Team - Categoría: Innovación en producto o servicio.



### **Platino 2025 Fintech Américas:**

Best product to activate - Categoría: en IA y automatización.



### **Premios Persona - Mérito a la práctica**

*“Cómo medir la autenticidad”.*

*“Naranja X Fans: el amor de marca empieza por casa”.*

Premios Persona - Mención a la Mejor Práctica de Liderazgo y Práctica Destacada de Recursos Humanos 2024.

*“Fuera de Serie”*, el programa colaborativo de talento que creamos junto a Unilever y Seeds.



### **Premios Impacto (ADRHA)**

*“Fuera de Serie”*, el programa colaborativo de talento que creamos junto a Unilever y Seeds.



**#1 EFY** por tercer año consecutivo. Ranking que mide Mejores empresas para Jóvenes Profesionales en Argentina.



**#2 EFY Tech** - Mejores empresas para Jóvenes Profesionales en Tecnología de Argentina.



**#8 Ranking Apertura** - Mejores Empleadores en Argentina.



**2024 Global Banking & Finance Awards®**



**Excellence in Innovation Fintech Company Argentina 2024.**



**Best Credit Card Company Argentina 2024.**

## 14. Perspectivas 2024

Las medidas implementadas para corregir los desequilibrios macroeconómicos acumulados tuvieron un impacto negativo inicial sobre la economía, con aceleración de la inflación y caída del poder de compra y de la actividad económica en la primera parte del año. Sin embargo, la situación se estabilizó en la segunda mitad del 2024, con una economía que comenzó a mostrar signos de recuperación.

Por un lado, las señales de reactivación económica son ahora más claras y generalizadas que antes, aunque la heterogeneidad de la recuperación persiste. Adicionalmente, la inflación continúa desacelerándose, a la par que los salarios verifican una recuperación desde los mínimos alcanzados en la primera mitad de 2024. En paralelo, tras un paréntesis durante el invierno, el BCRA ha vuelto a comprar divisas al sector privado y el blanqueo de capitales ha dotado a la economía de una renovada liquidez en dólares. A su vez, la brecha cambiaria se ha reducido, llegando a tocar niveles mínimos de los últimos cinco años, incluso con una creciente flexibilización de acceso de los flujos comerciales al mercado de cambios. Por último, los precios de los bonos soberanos siguen recuperándose y el crédito privado continúa repuntando, en un contexto en el que el superávit fiscal sostenido libera recursos que antes demandaba el Tesoro.

El desafío para 2025 será alcanzar la sostenibilidad de la recuperación de la economía y profundizar la reducción de la inflación, a la par de la normalización del frente cambiario. En los últimos meses, las expectativas de devaluación han estado convergiendo a la tasa de crawl mensual, por lo que la tasa de interés en pesos ha quedado ubicada por encima de dichos valores. Esto, combinado con una masa de dólares proveniente del blanqueo ávida de rendimientos en el mercado de capitales local, ha sostenido las compras diarias de divisas por parte del BCRA, incluso en un contexto de continua apreciación del tipo de cambio real, hoy alrededor del 50% por debajo de los niveles alcanzados a fines de 2023.

A pesar de las compras de divisas por parte del BCRA, las Reservas Netas continúan ubicándose en terreno negativo en un contexto en el que los controles cambiarios que aún persisten contienen la demanda de divisas para el pago de deuda y el giro de utilidades. La prudencia del Gobierno a la hora de eliminar las restricciones buscaría evitar un aumento de la volatilidad cambiaria que pueda desestabilizar la dinámica desinflacionaria. Las condiciones hídricas podrían afectar negativamente la generación de divisas por parte del sector agroexportador, aunque se prevé que las exportaciones del sector energético y minero continúen incrementándose.

La apuesta para eliminar las restricciones cambiarias que limitan los movimientos de la cuenta capital parece estar en la obtención de esta inyección de reservas adicionales. Para ello, tanto el Gobierno como el FMI han afirmado que están negociando un nuevo programa. La clave de un nuevo acuerdo no es sólo si éste incluirá un desembolso sino su



phasing; es decir, de cuánto y cuándo. De acuerdo con el Gobierno, la eliminación de las restricciones dependerá del cumplimiento de una serie de condiciones. El potencial nuevo acuerdo con el FMI no exigiría modificaciones en el esquema cambiario ni la eliminación repentina de las restricciones a los flujos en moneda extranjera que aún se encuentran operativas.

Pensando en el mediano y largo plazo, la diversificación y el crecimiento sostenido de las exportaciones argentinas, donde se destacan los sectores energético y minero, constituyen un pilar fundamental del desarrollo. Sin embargo, este deberá complementarse con una mejora en la competitividad, que incluya la eliminación de trabas burocráticas, la optimización de la infraestructura y la reducción de costos.

El sistema financiero argentino continuará interactuando principalmente con el sector privado, con financiaciones e imposiciones de corto plazo, al tiempo que mantendrá altos niveles de liquidez. Se espera que los bancos continúen registrando beneficios reales positivos, permitiendo mantener los niveles de capitalización por encima de los requerimientos mínimos. Los niveles actuales de cobertura de la irregularidad con provisiones constituyen otra de las fortalezas del sistema financiero. El bajo apalancamiento comparado regionalmente en empresas y familias, evidencian el potencial de las entidades financieras argentinas.

En Naranja X operamos en un contexto económico complejo tanto en el ámbito nacional como internacional que nos enfrenta a riesgos y oportunidades.

Entre los riesgos, la inestabilidad económica que mostró el país durante los últimos años representa uno de los mayores desafíos. Años de contracción de la actividad, volatilidad cambiaria, elevada inflación, regulaciones cambiantes sobre el sector y aplicación de reformas con resultados inciertos son solo ejemplos de los desafíos a los cuales se enfrenta el sector financiero en general, y Naranja X en particular.

Por ello monitoreamos permanentemente la evolución de las variables que afectan nuestro negocio, para definir cursos de acción e identificar los potenciales impactos sobre nuestra situación patrimonial y financiera. Los presentes estados contables deben ser leídos a la luz de estas circunstancias.

Finalmente, y como consecuencia de lo mencionado anteriormente, como Naranja X apostamos a convertirnos en la plataforma tecnológica y financiera más humana y elegida de la Argentina, lo que permitirá escalar con simplicidad y masividad, nuevos productos y servicios facilitando la inclusión y educación financiera.

**Ciudad de Córdoba, 19 de febrero de 2024**

**EL DIRECTORIO**