

# MEMORIA

Correspondiente al ejercicio económico iniciado el  
**1 de Enero de 2024** y finalizado el **31 de Diciembre de 2024**

## SEÑORES ACCIONISTAS

---

En cumplimiento de disposiciones legales y estatutarias, el Directorio somete a la consideración de la Asamblea General Ordinaria de Accionistas el Estado de Situación Patrimonial, los Estados de Resultados, de Evolución del Patrimonio Neto y de Flujo de Efectivo y sus Equivalentes, Notas y Anexos que integran los estados contables de Banco Industrial S.A., que se presentan como información complementaria, el Proyecto de Distribución de Utilidades y el Informe de la Comisión Fiscalizadora, correspondientes al Ejercicio Económico finalizado el 31 de Diciembre de 2024.

## RESEÑA ANUAL

---

### La Economía Argentina Durante 2024

#### Panorama internacional

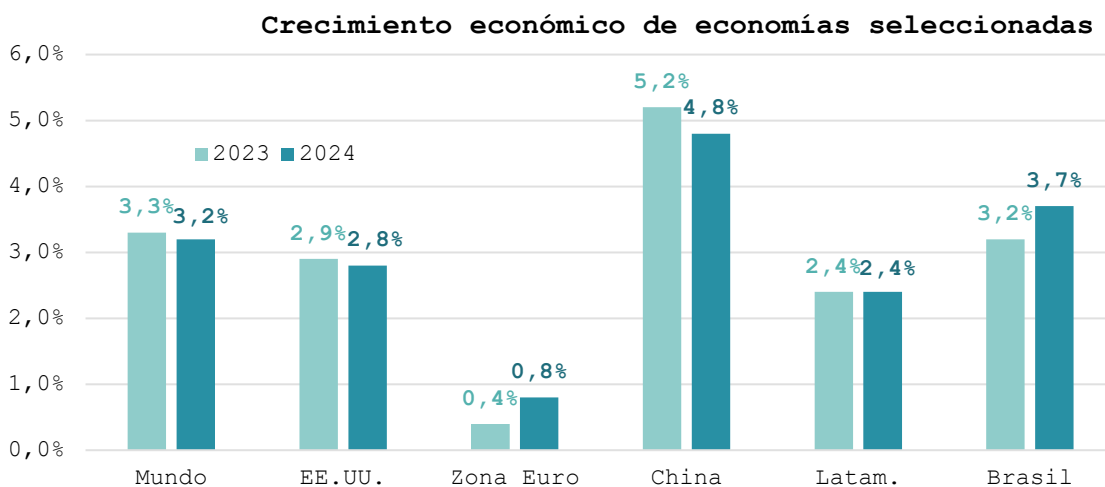
Tras varios años de shocks negativos superpuestos, la economía mundial comienza a estabilizarse con una inflación que continúa moderándose y un comercio internacional que empieza a reactivarse. El Fondo Monetario Internacional observa que la inflación global se modera a un ritmo más lento de lo previsto anteriormente, alcanzando un promedio del 5,9% en 2024 (2,6% en economías avanzadas)<sup>1</sup>. El impulso de la inflación subyacente como consecuencia del incremento de los precios de los servicios llevó a los bancos centrales a adoptar una postura cautelosa respecto a la flexibilización de su política monetaria.

En este contexto, el FMI proyecta que la economía mundial finalice el 2024 con un crecimiento del 3,2%<sup>2</sup>. Mientras que las economías avanzadas crecerían un 1,7%, las economías emergentes protagonizarían una situación más heterogénea, con China e India exhibiendo tasas de crecimiento por encima del promedio (4,8% y 6,5% respectivamente); mientras América Latina y el Caribe, experimentarían una desaceleración del crecimiento económico, que pasaría del 2,2% en 2023 hasta el 2,1% en 2024.

---

<sup>1</sup> <https://www.imf.org/en/Publications/WEO/Issues/2024/10/22/world-economic-outlook-october-2024>

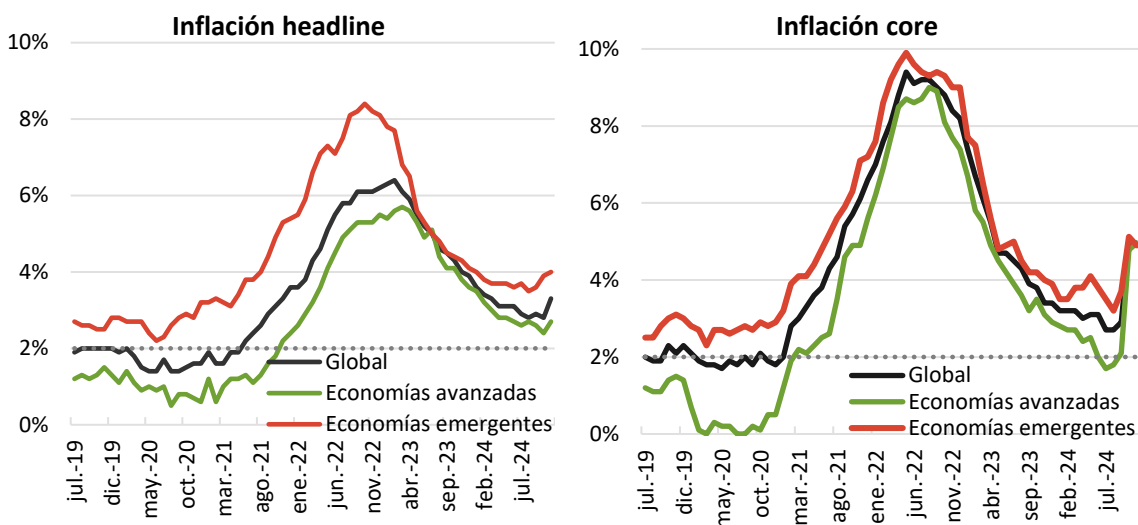
<sup>2</sup> <https://www.imf.org/es/Publications/WEO/Issues/2025/01/17/world-economic-outlook-update-january-2025>



Fuente: Eco Go en base al FMI

Se destacó a lo largo del 2024 la resiliencia de la economía estadounidense con un crecimiento estimado del 2,8% a pesar de la política monetaria restrictiva de la Reserva Federal, que mantuvo por un tiempo prolongado las tasas en su nivel más alto en 22 años. Con la inflación descendiendo sostenidamente hacia el target del 2% de la Fed, el banco central comenzó a reducir la tasa de interés. Sin embargo, el mercado laboral no exhibe señales claras de enfriamiento y los salarios en el sector de servicios permanecen creciendo a un ritmo superior a la inflación. Este marco, sumado a la incertidumbre que imprime un segundo mandato de Trump con políticas económicas que provocan incertidumbre, enmarcan un escenario complejo a futuro para la Fed.

Por otro lado, China enfrentó a lo largo de los últimos años un conjunto de desafíos que podrían complicar su trayectoria de crecimiento ya que las respuestas de política que demanda el contexto deben apuntar a una agenda profunda de reformas. Se destacan una crisis del sector inmobiliario que lleva tres años y un elevado nivel de desempleo joven que indica la debilidad del mercado laboral. Recientemente el gobierno anunció medidas focalizadas, sumada a la continua disminución de tasas por parte del banco central, con el objetivo de apuntalar la demanda interna. Por su parte, la recuperación de la demanda mundial resalta al sector externo chino como su principal motor del crecimiento en un contexto de descenso de la inversión en activos fijos.



Fuente: Banco Mundial

En terreno latinoamericano, Brasil habría cerrado 2024 con una suba de 3,7% según el FMI. Las transferencias del gobierno a las familias, así como del aumento del salario mínimo en enero y el mercado laboral más activo en casi una década, impulsaron a la demanda interna. Sin embargo, la política fiscal expansiva y una economía recalentada colisionan con el objetivo de la autoridad monetaria de conducir la inflación al target. Ello llevó a que las expectativas de inflación del mercado se deterioraran y el banco central se viera forzado a revertir el curso y elevar las tasas de interés en un contexto donde el tipo de cambio llegó a cotizar en 6,3 reales por dólar y demandó sistemática intervención del banco central para frenar la depreciación. Bajo este marco el año 2025 se perfila incierto para el gigante de la región.

En lo que respecta a los precios internacionales de los commodities agrícolas, las cotizaciones profundizaron en 2024 la baja observada en 2023. En dólares constantes los precios del maíz y el trigo exhibieron descensos del 25% y 17% respectivamente. En el caso de la soja la caída también superó el 20% mientras que los subproductos registraron bajas del 9,5% en el caso del aceite y 19% en el caso de la harina. La baja de los precios ocurrió como consecuencia de la mayor oferta mundial en un contexto de dólar fortalecido y ralentización del crecimiento mundial, que reducen las cotizaciones globales de alimentos. En el caso del petróleo, el precio medio del Brent a precios corrientes se situó en USD80,7 el barril en 2024, descendiendo apenas un 2% respecto de los valores de 2023 y ubicándose un 40% por encima del promedio de los cinco años previos a la pandemia, afectado tanto por las tensiones geopolíticas en Medio Oriente como por los sucesivos recortes de producción de la OPEP. Por su parte, el precio del oro, especialmente sensible a tensiones geopolíticas, cotizó al alza durante todo el año, situándose en diciembre un 30% por encima de su nivel de un año atrás.

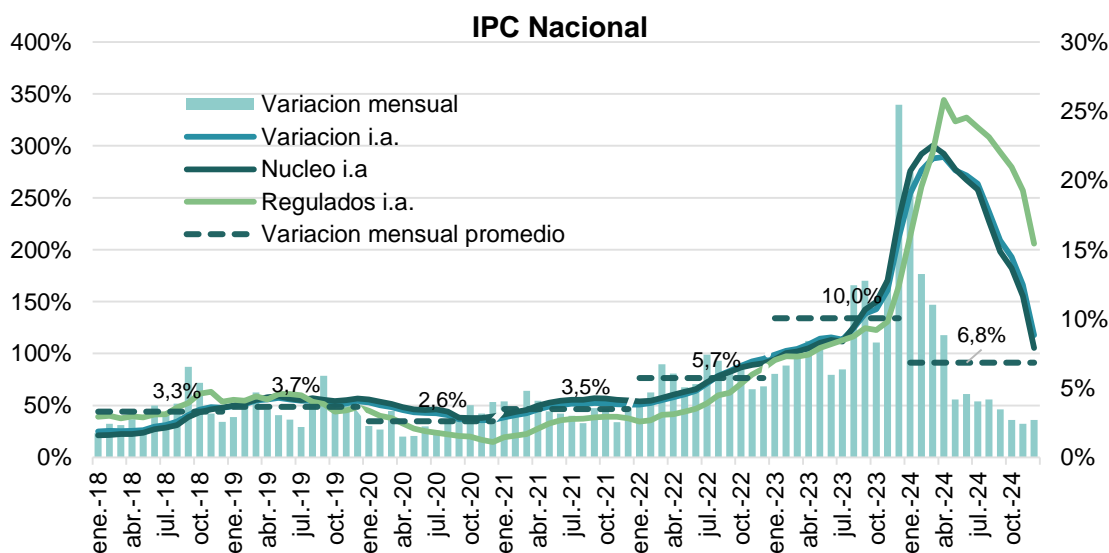
De cara al futuro, la región latinoamericana enfrentaría una pérdida de impulso del comercio exterior para sostener la dinámica de crecimiento en vistas de una economía mundial que permanecería condicionada por la incidencia rezagada del tightening monetario que pesa sobre el consumo interno, así como la posible agudización de las tensiones geopolíticas y comerciales en un contexto donde Trump ya manifestó su intención de emplear los aranceles como su herramienta predilecta para dirimir cuestiones políticas. Un punto a favor proviene de las condiciones financieras a nivel

internacional ya que se prevé que se vuelvan más propicias en 2025 con respecto a 2024, con numerosos bancos centrales de economías desarrolladas avanzando en la normalización de la política monetaria. El cambio de aire estará sujeto al ritmo y la velocidad de dichos recortes de tasas, en un contexto donde la Fed podría reducir los costos de endeudamiento tan sólo en dos oportunidades en el año fortaleciendo aún más el dólar, mientras que China se vería forzada a avanzar con una mayor flexibilización en pos de cumplir con su target de crecimiento.

### Panorama local

Tras un 2023 marcado por la sequía y la incertidumbre política y económica propia de un año electoral, 2024 abrió paso a la implementación de una serie de políticas por parte de la nueva administración que transformaron el panorama general. La prioridad de reducir los desbalances macroeconómicos, en un marco caracterizado por una significativa distorsión de precios relativos, implicó ajustes en las políticas fiscales, monetarias, cambiarias y regulatorias. En términos generales, la economía convirtió los déficits del sector externo y fiscal en superávits, aunque aún persisten retos importantes en los ámbitos financiero, fiscal, productivo y de ingresos para asegurar la sustentabilidad del proceso económico.

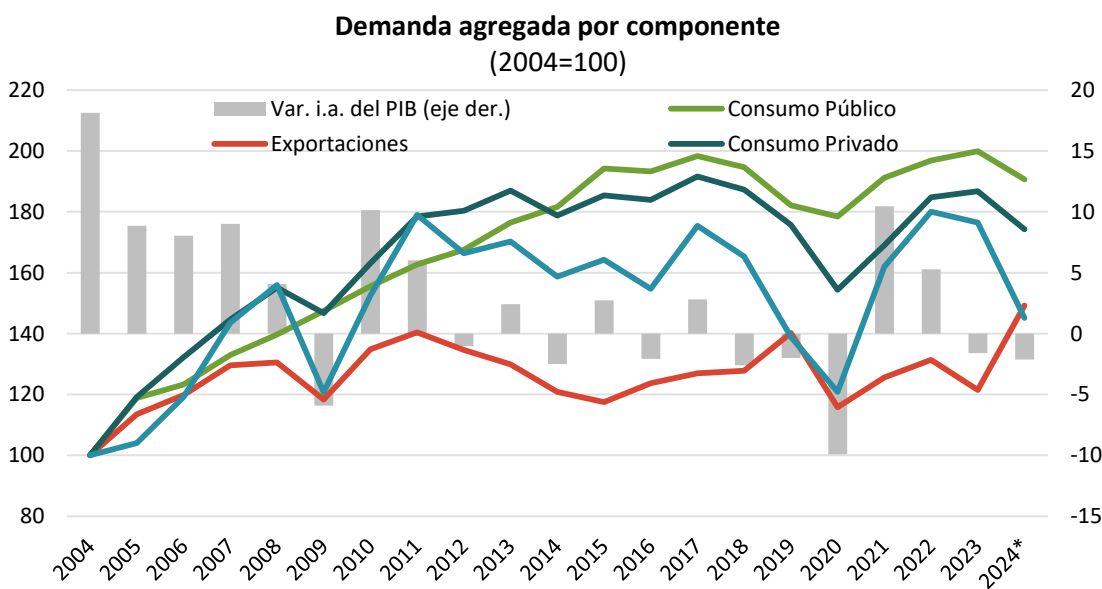
Luego del pico del 25,5% mensual registrado en diciembre- llevando al IPC a ubicarse por debajo del 3% mensual en los últimos tres meses del año. La pérdida de poder adquisitivo de las familias impuso un freno a la actividad lo que, junto con la estabilidad cambiaria, la compresión de la brecha y el ajuste fiscal, entre otros factores macro, alinearon las expectativas, coordinando la desaceleración del índice de precios, que cerró el año con un aumento del 117,8%. En paralelo se dio un ajuste de los precios relativos, corrigiendo el atraso acumulado en servicios regulados, en particular tarifas. Desde el segundo semestre adicionalmente, los precios de los servicios no regulados crecieron por encima de los bienes.



Fuente: Eco Go en base a INDEC

El sinceramiento cambiario en diciembre de 2023 y la consecuente aceleración de la nominalidad marcaron la tónica de la economía real, que inició el año con una caída trimestral del 5,2% i.a. para luego rebotar en el segundo trimestre de la mano de la normalización de la cosecha tras la sequía (que aportó 5,6 p.p.), con lo cual finalizó en una retracción de 1,7% i.a. En el tercer trimestre, ya en un marco de inflación francamente a la baja, recuperación del crédito doméstico y con la inyección de dólares al sistema financiero que significó el blanqueo la economía anotó una caída interanual del 2,1%. Con la información disponible al cierre, la economía acumula así una retracción del 2,5% en el año, con lo que la caída del 2024 finalizará en torno al 2,1%, por debajo de lo proyectado por el gobierno en una primera instancia.

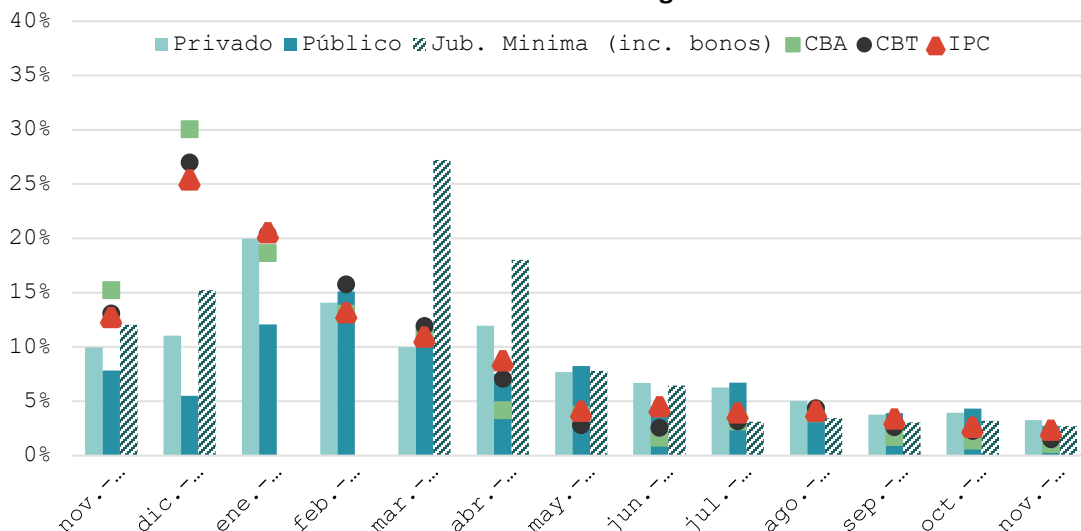
Por parte de la demanda, el consumo privado acumula al tercer trimestre del año una retracción del 6,3% en un marco donde la aceleración de la nominalidad (en el primer semestre en especial) y la baja en el nivel de actividad trastocó los ingresos reales con lo que cerraría 2024 con una retracción del 6,7%, en un nivel similar al de 2019. En cuanto a la inversión, se vio trastocada por el desarme de stocks, concentrado en el primer semestre, y acumula al tercer trimestre una baja del 23,2% y cerraría el año con una retracción del 18,0%. Compensando parcialmente la menor demanda, la salida de exportaciones en cantidades acumulan al tercer trimestre un crecimiento del 21,8% traccionado en el buen nivel de embarques de cereales y oleaginosas, así como el excedente generado en el sector energético e hidrocarbúfero.



Fuente: Eco Go en base a INDEC y estimaciones propias

En lo que refiere al mercado laboral, el efecto de la recesión se hizo patente en el primer trimestre, donde el empleo se ubicó en 44,3% (1,5 p.p. por debajo del último trimestre del 2023) y el desempleo ascendió al 7,7% de la PEA (2,2 p.p. por encima), con sectores como la industria y la construcción fuertemente afectados. Durante el segundo y tercer trimestre los indicadores comenzaron a mostrar signos de recuperación (al tercer trimestre el desempleo se redujo al 6,9%), aunque de forma heterogénea, profundizándose la tendencia de crecimiento del cuentapropismo en detrimento del empleo registrado.

### Evolución de los ingresos



Fuente: Eco Go en base a INDEC y ANSES

La heterogeneidad observada en la cantidad de puestos de trabajo tuvo su correlato también en los salarios. Los altos índices de inflación de los primeros meses del año deterioraron sensiblemente los ingresos reales y entre noviembre y enero, los salarios experimentaron una caída del 16,2%, que alcanzó el 23,8% en el caso de las jubilaciones y AUH. Esta última fue la primera en recuperarse, con un aumento del 100% en enero y sucesivas subas a lo largo del año, que le permitieron cerrar el 2024 con un aumento interanual del 106,4% real. En el caso de los salarios, el sector privado y público tuvieron trayectorias dispares. La recuperación de los salarios privados no fue inmediata, y recién en noviembre del 2024 -último dato disponible-, los mismos lograron superar lo registrado en noviembre del 2023, ubicándose un 0,5% real por encima. Los salarios públicos por el contrario se encuentran todavía un 14,5% por debajo de dicho período. Las jubilaciones y pensiones también se vieron fuertemente afectadas, con el cambio de fórmula previsional y el congelamiento del bono que llegó a representar cerca de un tercio de estas. Así, a diciembre del 2024 acumulaban una caída real del 13,7% respecto a los haberes de noviembre del año anterior.

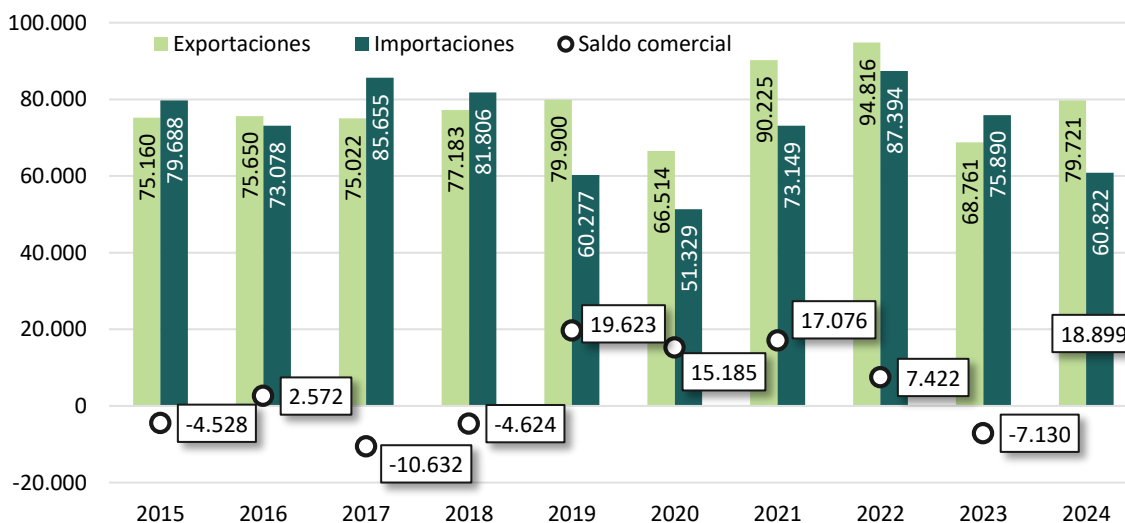
Este contexto se vio reflejado en el dato de pobreza, que experimentó un fuerte salto en el primer semestre y alcanzó el 59,6% de la población. La desinflación y la recuperación, aunque dispar, del mercado laboral (del empleo y principalmente de los ingresos) habrían significado una caída de la pobreza y se estima que para el segundo semestre incluso podría ser menor a la registrada durante 2023 ubicándose en torno al 38,5% de la población.

En el frente externo se observaron los efectos del salto del tipo de cambio, que llevaron al superávit comercial anual a ubicarse cerca de los USD18.900 millones, el segundo más alto desde 2009 en términos constantes y el más elevado en términos nominales desde que se tiene registro. Las exportaciones traccionaron la reversión del signo de la balanza comercial acompañado de una fuerte caída inicial en las importaciones. Con el correr de los meses los efectos de la devaluación se fueron diluyendo en la medida que la actividad se recomponía y los stocks preexistentes se fueron agotando,

una apreciación del tipo de cambio real y una reducción de la presión impositiva fue llevando a las importaciones a un escalón más arriba con la excepción de los últimos meses del año donde la inminencia de la eliminación del impuesto PAIS llevaron a los niveles importados a contraerse una vez más.

El auge en las exportaciones, que acumularon en el año envíos por USD79.721 millones y se elevan 19,4% respecto a un año atrás (+USD 12.932 millones), está asociado a una fuerte recuperación en las cantidades exportadas (+27%) ya que el año fue signado por un descenso en precios internacionales (-6%). El complejo sojero fue el principal motor de la recuperación de las ventas externas explicando prácticamente el 50% del resurgimiento en las exportaciones. Las exportaciones del sector energético se sumaron al alza del sector agropecuario (+29% en cantidades), donde la producción de Vaca Muerta y las obras de infraestructura inauguradas durante el año pasado permitieron un ingreso adicional de casi USD 1.600 millones en comparación con 2023 y, llevaron a su vez revertir el déficit comercial del sector y alcanzar un superávit cercano a los USD5.700 millones.

**Saldo comercial más elevado a precios constantes desde 2019**  
en mill. de USD de 2024



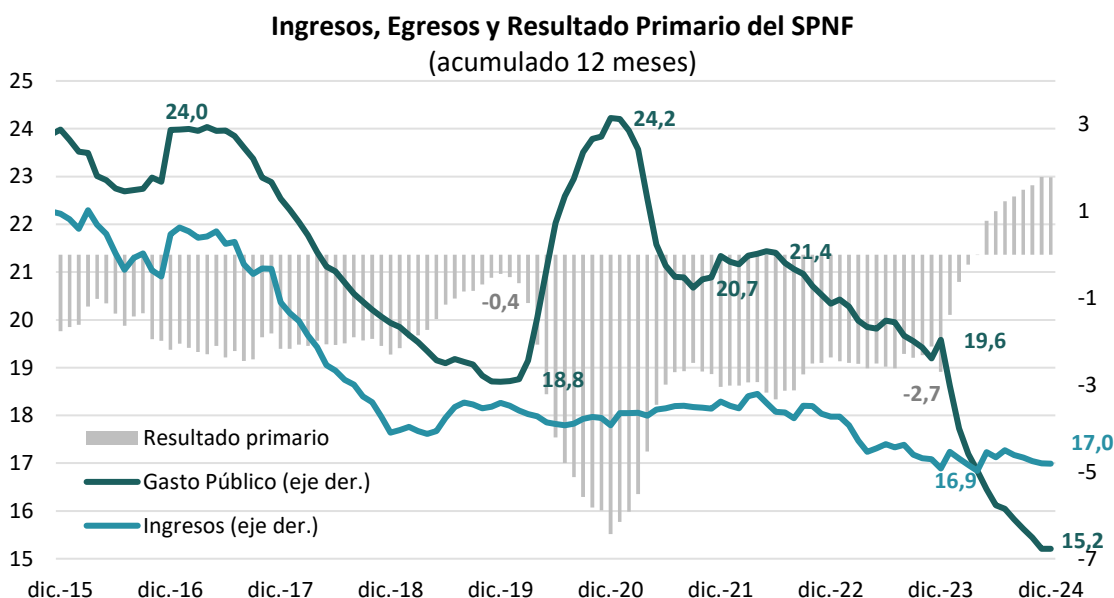
Fuente: Eco Go en base a INDEC

Por su parte, las importaciones de bienes en 2024 alcanzaron USD60.822 millones, se hundieron 17,5% respecto de un año atrás (-USD 12.891 millones), a la vez que se trató de la cifra más baja como porcentaje del PBI (9,7%) desde 2015 (9,4%). La mayor parte de la caída tuvo lugar en el primer semestre del año (-27,6%), donde se conjugaron los efectos de la recesión, el salto del tipo de cambio y el incremento de los impuestos a la importación.

Al holgado superávit comercial devengado se sumaron una serie de medidas por parte del Banco Central con el objetivo de mejorar la posición bruta de las reservas internacionales, que avanzaron en 2024 cerca de USD6.600 millones con respecto a los valores del cierre de 2023 y se sitúan hoy en torno a los USD29.900 millones. Todo ello en un contexto de prevalencia de los controles de capitales.



El BCRA emitió instrumentos por USD10.000 millones (BOPREALES) que permitieron aplazar la demanda de divisas para repagar parte de la deuda comercial heredada acumulada por los importadores entre 2022 y 2023 al igual que utilidades y dividendos pendientes de pago a accionistas no residentes. En simultáneo un cronograma escalonado de pago en cuotas de importaciones financió el esquema Blend (20% de las exportaciones volcadas al CCL), situación que permitió achicar significativamente la brecha cambiaria, y que el BCRA comprara dólares. Los dólares del blanqueo de capitales, permitieron sostener las compras del BCRA y financiar la transición a partir de octubre vía su recirculación vía crédito en dólares (bancario y ONs) al sector privado.



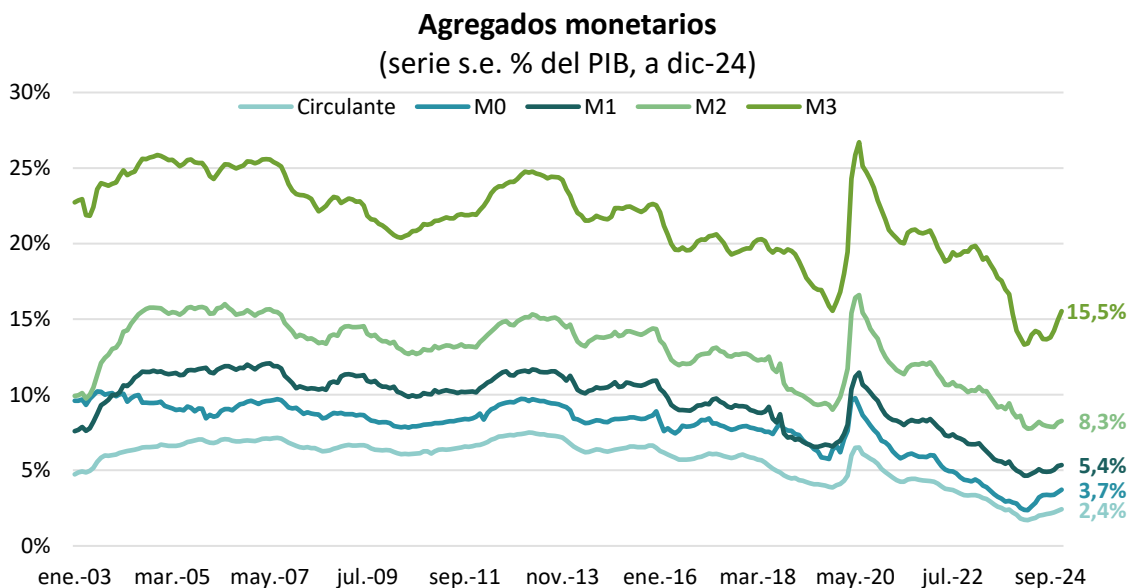
Fuente: Eco Go en base a Ministerio de Economía e INDEC

En el plano fiscal, hubo una fuerte consolidación del balance del Tesoro, alcanzando el equilibrio financiero tras una fuerte baja del gasto público cercana a 4,5% del PIB. El ajuste de la actividad y los ingresos traccionaron hacia abajo la recaudación del IVA, Créditos y Débitos y aportes y contribuciones a la seguridad social. Merma de ingresos que finalmente estuvo parcialmente compensada tanto por el impuesto PAIS y mayores ingresos por derechos de exportación resultantes de una mejor cosecha como por ingresos extraordinarios provenientes de Ganancias, Bienes Personales y el blanqueo efectuado sobre el final del año.

La consolidación fiscal se logró principalmente mediante un recorte del gasto de capital y transferencias a provincias (1,7 p.p. del PIB) a lo que se le sumó una reducción de los subsidios económicos, como consecuencia de la recomposición tarifaria y una caída en los costos de generación. A su vez hubo reducciones en transferencias a familias, principalmente en la primera parte del año hasta la constitución de la nueva fórmula de movilidad jubilatoria, junto con ajustes en la nómina y salarios de empleados públicos.

En el agregado, el superávit primario fue del 1,8% del PIB, mientras que el resultado financiero se ubicó en 0,3% del PIB.

La ausencia de necesidad del Banco Central de financiar al fisco sumado a la eliminación de los pasivos remunerados en pesos de la entidad implicó una mejora en la remonetización de la economía que financió la expansión del crédito en pesos. El desarme de Leliqs y pases tuvo como correlato un traspaso de la deuda hacia el Tesoro quien a través de instrumentos a tasa fija logró captar ese excedente vía Lecaps mientras el resto de la liquidez se reconfiguró a operaciones de pases a un día con Lefis.



Fuente: Eco Go en base al BCRA, NDEC y estimaciones propias

El ordenamiento de la macroeconomía (equilibrio fiscal y superávit externo) sumado a ciertos factores internacionales incidieron positivamente en una fuerte reducción del riesgo país a lo largo del año. Si bien no se ha logrado aún volver a los mercados de crédito internacional para renovar los servicios de la deuda, la continuidad de este avance será importante de cara a los vencimientos de los próximos años.

Estas perspectivas favorables también se derramaron en el mercado de acciones, obligaciones negociables y otros títulos públicos donde su valor tuvo un crecimiento significativo. Un punto a destacar fue el ya mencionado Régimen de Regularización de Activos (Blanqueo) que arrancó en agosto donde el ingreso de más de USD20.000 millones permitió también el crecimiento de las reservas y acomodar la cuenta de financiamiento en dólares para el Gobierno y las empresas.

De esta manera, con precios relativos más acomodados, un flujo de dólares más consistente, una demanda de pesos estabilizándose y las cuentas fiscales equilibradas, el 2025 se presenta con mejores perspectivas y mayor certidumbre para el crecimiento y desarrollo económico.

## BIND BANCO INDUSTRIAL

---

### Descripción general

Es un banco privado argentino de capitales íntegramente nacionales, referente en innovación y servicios del sistema financiero, cuya estrategia se focaliza en brindar servicios y productos financieros que ofrezcan soluciones ágiles, simples e innovadoras.

Su estrategia comercial está orientada a:

- **Clientes Empresas:** Tiene por objetivo brindar soluciones a empresas y así acompañar el desarrollo dinámico de sus negocios.
- **Clientes Institucionales y Corporativos:** Liderada por destacados profesionales, ofrece una amplia gama de alternativas de inversión cubriendo los principales productos que ofrece el mercado de capitales.
- **Clientes Minorista:** Orientada a cubrir todo el abanico de productos transaccionales, servicios y créditos que las personas necesitan para realizar sus operaciones diarias y brinda una asistencia altamente especializada para la canalización de sus inversiones. Asimismo, facilita el cobro de haberes a Jubilados y Pensionados, brindando además productos y servicios diseñados especialmente para sus necesidades.
- **Canal Digital:** centro de su estrategia actual, ofreciendo cada vez más soluciones para la eficacia de las transacciones financieras e innovando para que los clientes vivan una experiencia digital.

Desde 2016, la entidad cuenta con su propia solución de banca electrónica llamada BIND24. Este web banking se destaca por la posibilidad de gestionar todas las cuentas de los clientes desde un único usuario, mediante un intuitivo sistema de contextos. El diseño de la plataforma está basado en un paradigma de experiencia de usuario (UX) que organiza los contenidos pensando en la simplicidad de uso de todos los clientes.

Además, BIND24 ofrece la posibilidad de operar desde dispositivos móviles a través de su aplicación para sistemas Android e iOS. La app, desarrollada con el mismo criterio intuitivo, está basada en un sistema de cards (tarjetas) que brinda una experiencia de navegación innovadora para la banca electrónica.

En 2024 se implementó la nueva versión core del aplicativo que entre otras funcionalidades incorporo la e modo simple o profesional que permite al cliente seleccionar la experiencia de uso en función del tipo de cuentas que opere

Los diferentes negocios están gestionados por un management profesional y experimentado, capacitado para dar respuesta a las demandas más específicas de manera ágil y eficiente.

A lo largo de los años, la excelente relación cimentada con los clientes ha generado una modalidad de trabajo en conjunto, que logra reales ventajas competitivas en cada área de servicio.

Parte esencial de la estrategia de complementación y diversificación de negocios, es el grupo de empresas con una identidad común a través de las cuales BIND Banco Industrial logra generar sinergias comerciales para maximizar las prestaciones a sus clientes y ofrecerles servicios unificados.

**Acerca de Grupo BIND**

Actualmente BIND Banco Industrial, continua en un proceso de reorganización societaria, en el cual pasarían a formar parte del Grupo BIND, propiedad de los actuales accionistas tal como se detalla en Nota 1 de Estados Contables.

Grupo BIND es un ecosistema de servicios financieros que a la fecha engloba a BIND Garantías (Sociedad de Garantías Recíprocas), BIND Seguros (que incluye al bróker y la compañía de seguros), BIND Inversiones (marca comercial de la casa de bolsa y la sociedad gerente de fondos comunes de inversión), BIND Leasing, Credicuotas, Tienda Júbilo, Poincenot Fintech Studio y BIND PSP (soluciones de cobros y pagos), siendo referente en innovación y servicios del sistema financiero.

**Trayectoria**

El actual Banco tiene su origen en la fusión de dos entidades financieras de larga trayectoria en el sistema financiero argentino. La Industrial Compañía Financiera S.A. (fundada en 1956 como Caja de Crédito La Industrial Cooperativa Limitada) y Nuevo Banco de Azul S.A. (fundado en 1928 como Banco de Azul S.A.)

Con posterioridad a la fusión llevada a cabo en el año 1997, se produce un sostenido proceso de expansión, basado en la adquisición de los activos y pasivos del Banco de Balcarce S.A. (año 2001) y del Banco Velox S.A. (año 2003). A partir de estas adquisiciones, el Banco que tenía una marcada presencia regional en la Provincia de Buenos Aires, se proyecta a nivel nacional con sucursales en las provincias de Mendoza, Salta, Tucumán, Córdoba y Santa Fe.

<b>BREVE RESEÑA HISTORICA</b>	
<p><b>1928</b>   Sus orígenes se remontan a 1928, año en que se funda en la Ciudad de Azul, Provincia de Buenos Aires, el Banco de Azul, con el fin de fomentar el desarrollo agroindustrial de la región.</p>	<p><b>1956</b>   Nace La Industrial Cooperativa de Crédito en Av. Gaona 3735 de la Capital Federal.</p>
<p><b>1971</b>   El Banco Central de la República Argentina (B.C.R.A.) autoriza la transformación de la Cooperativa en Caja de Crédito.</p>	<p><b>1990</b>   Un nuevo equipo de dirección y gerencia, se hace cargo de administrar la Caja de Crédito La Industrial.</p>
<p><b>1992</b>   Apertura de la nueva Sede Central de la Caja de Crédito en Av. Córdoba 629 de la Capital Federal.</p>	<p><b>1995</b>   Adquisición de activos y pasivos de Tarraubella S.A. Compañía Financiera y del inmueble de Av. Córdoba 675, sede de la futura Casa Central. El B.C.R.A. autoriza transformar la Caja de Crédito en Compañía Financiera.</p>
<p><b>1996</b>   Comienza a operar como La Industrial Compañía Financiera S.A.</p>	<p><b>1997</b>   Se adquieren los activos y pasivos del Nuevo Banco de Azul S.A. -fundado en el año 1928- con más de 14.000 cuentas y una trayectoria de 70 años brindando servicios bancarios en la región. El B.C.R.A. autoriza la transformación de la Compañía Financiera en un Banco Comercial Minorista. Se produce la transformación y continúan las operaciones bajo la denominación de Nuevo Banco Industrial de Azul S.A. con Casa Central en Capital Federal y 8 sucursales</p>

<p><b>2001</b>   El Nuevo Banco Industrial de Azul S.A. absorbe activos y pasivos de Banco de Balcarce, extendiendo sus negocios en la región Provincia de Buenos Aires.</p> <p><b>2006</b>   El Mercado de Valores de Bs.As. autoriza a operar a Industrial Valores S.A.</p> <p><b>2011</b>   Inicio del proyecto EMET que contempla la implementación de nuevas tecnologías, sistemas de información SAP ERP y telefonía IP.</p> <p><b>2013</b>   El Banco realiza un cambio de identidad institucional, transformando Banco Industrial en BIND. Inicio del proyecto DAVKA que contempla la implementación de un nuevo Core Bancario "Bantotal".</p> <p><b>2015</b>   Se crea la alianza <b>Starbucks - BIND</b>, localizando la tienda en las instalaciones de Casa Central. Un concepto único e innovador que brinda una nueva experiencia para los clientes de ambas firmas. El Banco renueva sus sistemas realizando la migración a "<b>Bantotal</b>", su nuevo Core Bancario.</p> <p><b>2017</b>   <b>Adquisición de cinco Centros de Servicios del Banco Finansur S.A.</b> ampliando sus negocios en el Gran Buenos Aires y la base de Clientes Previsionales. <b>Implementación del Programa de Co-Innovación Fintech - BIND Innova.</b> Creamos un producto disruptivo con Mercado Pago para que los usuarios de su app puedan invertir en un fondo común BIND.</p> <p><b>2019</b>   Consolidamos <b>Mercado Fondo</b> (FCI lanzado para inversión de usuarios de Mercado Libre) superando los 1.300.000 clientes. Lanzamos la <b>Banca Digital</b> y la "apertura de cuentas 100% digital (<b>Onboarding Digital</b>)".  Finalizamos el trámite de inscripción en el régimen de oferta pública de la CNV, lo que habilita a la entidad a realizar emisiones de deuda pública.</p>	<p><b>2003</b>   Absorbe activos y pasivos de Banco Velox y se proyecta a nivel nacional.</p> <p><b>2010</b>   Mediante la autorización del B.C.R.A. se produce el cambio de razón social por Banco Industrial S.A. Creación de Industrial Bróker de Seguros.</p> <p><b>2012</b>   Nace Industrial Asset Management con la compra de Soc. Gte. MBA Asset Management.</p> <p><b>2014</b>   El Banco remodela la sede de su Casa Central ubicada en Sarmiento 532 de la Capital Federal con un concepto innovador en un espacio renovado</p> <p><b>2016</b>   Lanzamiento de un web banking propio, <b>BIND24</b> con un único acceso a las cuentas personales y de la empresa. Somos parte de la <b>mesa de innovación</b> del <b>BCRA</b></p> <p><b>2018</b>   Seguimos innovando: Lanzamos <b>API Bank</b>, primera entidad bancaria en ofrecerlo. Desarrollamos <b>préstamos digitales</b> para pymes.</p> <p><b>2020</b>   Mejoramos la disponibilidad y rendimiento de todos los sistemas, logrando que <b>el banco opere 7x23</b> para así alcanzar la performance de 7 x 24. <b>Implementamos Cash Dispensers</b> apoyando el nuevo modelo de atención en la red de sucursales de la Banca Minorista.</p>
--	---

<p><b>2021   Calificación de AA-</b> por parte de <b>Moody's</b> para Depósitos en Moneda Local.</p> <p><b>Certificación por parte de GPTW</b> como uno de los mejores lugares para trabajar del país</p> <p><b>Primer premio</b> en la categoría de <b>Oportunidad /Inclusión digital</b>, otorgado por la Alianza Mundial de Tecnologías y Servicios de la Información (WITSA), en el marco del Congreso Mundial IT 2021.</p> <p><b>2023  </b> El Banco muda / remodela sus sucursales de Córdoba, Rosario, Salta y Tucumán con un concepto innovador en un espacio renovado.</p> <p>Lanzamos <b>b-connect</b>, nuestra nueva marca para englobar y potenciar nuestros servicios de Banking as a Service, APIs, y soluciones digitales junto con la nueva plataforma <b>Bcollect</b>, integrada a API Bank.</p> <p>En los medios, recibimos el grato reconocimiento de la <b>revista Fortuna</b>, fuimos nominados con el puesto <b>#8</b>, en el <b>ranking de los 40 mejores bancos de Argentina</b>.</p> <p>Seguimos creciendo en volumen de operaciones junto a Mercado Pago: <b>Mercado Fondo superó los 12 millones de cuotapartistas</b>.</p>	<p><b>2022  </b> Mudanza de las oficinas Administrativas al <b>Edificio Plaza San Martín y Nueva Casa Central</b> ambas con diseño y tecnología de vanguardia.</p> <p><b>Certificación por parte de GPTW</b> como uno de los mejores lugares para trabajar del país y uno de los mejores lugares para trabajar para mujeres.</p> <p><b>2024  </b> Lanzamos 2 nuevos verticales de negocios</p> <p><b>bindX</b>, nuestra nueva marca para englobar, potenciar y ofrecer nuestros servicios de Banking as a Service, APIs, y soluciones digitales con un ApiStore con más de 30 APIs con un concepto unificado de oferta (One Stop Shop).</p> <p><b>Natan VC</b>, fondo de Venture Capital que tiene en su misión principal apoyar proyectos de emprendedores que propongan propuestas disruptivas e innovadoras que se complementen con nuestro ecosistema.</p> <p><b>Calificación de AA</b> por parte de <b>Moody's</b> largo plazo</p> <p><b>Certificación por parte de GPTW</b> en el puesto #6 como uno de los mejores lugares para trabajar del país y puesto #47 en Latinoamérica.</p> <p>En los medios, recibimos el grato reconocimiento de la <b>revista Fortuna</b>, fuimos nominados con el puesto <b>#6</b>, en el <b>ranking de los 50 mejores bancos de Argentina</b>.</p> <p>Seguimos creciendo en volumen de operaciones junto a Mercado Pago: <b>Mercado Fondo superó los 18 millones de cuotapartistas</b>.</p>
--	--

Al 30 de noviembre de 2024 el Banco integra el grupo homogéneo de bancos minoristas medianos de capital nacional, y se ubica dentro del sistema financiero en el puesto número 17 por total de activos, número 16 por total de depósitos y número 22 por patrimonio neto, según el ranking que publica el Banco Central de la República Argentina.

Al 31 de diciembre de 2024, el Banco administra activos por un total de \$2.579.535 millones, de los cuales \$711.370 millones corresponden a la cartera de préstamos y otras financiaciones, depósitos por \$1.963.954 millones y un patrimonio neto de \$350.084 millones. Asimismo, el Banco ha registrado ingresos operativos netos y ganancias por \$668.817 millones y \$141.131 millones, respectivamente. En este mismo período, el Banco registró un ROE (retorno sobre patrimonio neto de inicio) del 67,5% y un ROA (retorno sobre activo de inicio) del 2,1% superior al que registraron los Bancos Privados (ROE del 12,7% y ROA del 3,1%) y el Sistema Financiero en su totalidad (ROE del 15,8% y ROA del 4,1%) según Informe de Bancos de Diciembre'24 publicado por BCRA.

## CALIFICACION DE MOODY'S LOCAL

---



### Endeudamiento de Largo Plazo

**AA.ar:** los emisores o emisiones calificados en AA.ar cuentan con una calidad crediticia muy fuerte en comparación con otros emisores locales.

### Endeudamiento de Corto Plazo

**ML A-1.ar:** Los emisores calificados en ML A-1.ar tienen la mayor capacidad para pagar obligaciones de deuda senior no garantizada de corto plazo en comparación con otros emisores locales

Es importante destacar que estas calificaciones se fundamentan en la importante posición competitiva en el mercado transaccional a través del fuerte foco en innovación tecnológica, nivel de rentabilidad histórica por encima del promedio de sus comparables, así como satisfactorios indicadores de calidad de sus activos y altos niveles de capitalización.

## RED DE SUCURSALES

---

Posee una cobertura de 32 locales Sucursales, con presencia en las provincias de CABA (3), Buenos Aires (23), Santa Fe (1), Córdoba (2), Mendoza (1), Salta (1) y Tucumán (1).

Desde esta red atendemos tanto a clientes minoristas como a empresas, y en este último caso, abarcando todo el universo de personas jurídicas (micro pymes, pymes, megra, corporativas, etc)

Adicionalmente, el Banco opera con 67 cajeros automáticos que están localizados en la provincia de Buenos Aires (45), Ciudad Autónoma de Buenos Aires (8), Santa Fe (2), Córdoba (5), Tucumán (4) y Salta (3), a los que sumamos la instalación de cash dispenser (26) en toda la red de sucursales complementando así el servicio de tesorería.

## VENTAJAS COMPETITIVAS DEL BANCO

---

### Gran capacidad de originación.

El Banco focaliza su estrategia comercial en una de sus principales fortalezas competitivas: la atención financiera de individuos del segmento previsional principalmente, sumado a la distribución de crédito comercial de corto y mediano plazo dirigido medianas y pequeñas empresas industriales, comerciales, agropecuarias, constructoras, y de servicios radicadas en todo el país.

### Pionero en el negocio de Factoring.

En Argentina, BIND Banco Industrial fue el primer banco en enfocarse fuertemente en el producto de factoring, aprovechando su experiencia previa como caja de créditos y compañía financiera. El mayor enfoque relativo en el negocio de factoring le permite tener una estructura ágil y adecuada a las necesidades de las PyMEs. La velocidad del Banco en los procesos de aprobación de créditos, apoyada en una base de datos con más de 20 años de recopilación de historiales de pagos de millares de personas físicas y jurídicas, le permite tener niveles reales de incobrabilidad menores a la media de la industria.

**Alta calidad de servicio profesional.**

Tiene una rápida capacidad de respuesta y un amplio conocimiento del cliente y de los productos y servicios ofrecidos, cubriendo toda la gama ya sea del banco como del resto de las empresas del grupo (Inversiones, Seguros, Leasing, SGR, Consumo Masivo) brindando además una atención personalizada a cada cliente.

**Un fuerte equipo de management profesional.**

En los últimos años la organización ha sido dirigida en forma independiente por un grupo de profesionales que logró un gran crecimiento y rentabilidad de la institución y además demostró aptitud y capacidad para llevar adelante el desarrollo de nuevos productos y unidades de negocios como así también, en momentos oportunos redefinir estrategias, adaptándose al cambio y reestructuraciones requeridas por el mercado.

**Orientación en Banca Digital & Innovación**

En Grupo BIND, ya tomamos una decisión: Innovar. Reinventarnos. Pensar en y cómo nuestros clientes.

Para nosotros innovar es hacer. Porque para innovar hay que tener objetivos, planificar, asignar recursos, armar los equipos de trabajo adecuados, asociarse con otros participantes del ecosistema en esa búsqueda.

Innovar es entender que nuestros clientes cambiaron y que somos nosotros los que tenemos que ofrecer soluciones adecuadas a sus nuevas necesidades. Para hacer, hoy en día, hay que innovar en forma continua, estamos en ese camino siendo un claro ejemplo la estrategia de transformación digital donde ofrecemos a nuestros clientes soluciones únicas en el mercado (PEI, API, entre otras).

**COMPETENCIA**

---

Frente al deterioro en las condiciones macroeconómicas y financieras de los últimos años, el Banco priorizó la consolidación de sus indicadores de liquidez y solvencia, lo que lo posiciona en una situación de fortaleza para crecer durante 2024, en sus diferentes unidades de negocio.

En un contexto donde la mora del sistema financiero mejoró desde 3,5% del total del financiamiento de diciembre de 2023 a 1,6% en diciembre de 2024, el Banco mejoró el ratio de 2,3% a 0,2% como consecuencia de mantener su política conservadora de exposición al riesgo, logrando así niveles de mora por debajo al mercado.

**ESTRATEGIA GENERAL**

---

La estrategia de Administración Prudente de Riesgos del Banco está basada en los siguientes lineamientos:

- **Continuar la expansión de su base de clientes:** el Banco pretende continuar con la estrategia de incrementar su base de clientes brindando más y mejores servicios y productos, adaptados al mercado objetivo, como por ejemplo la incorporación de nuevos clientes y productos desde la banca digital.
- **Incrementar su cartera de crédito para PyMEs, manteniendo foco en el negocio de factoring:** con el fin de expandir su presencia en el sector PyMEs y lograr un mayor nivel de



transaccionalidad de sus clientes actuales, incluyendo campañas para la captación de cuentas a la vista de las PyMEs a las cuales tiene acceso.

- **Lograr una mayor penetración de los productos de Banca Minorista por medio de la venta cruzada de productos financieros:** Además de continuar atendiendo clientes previsionales incluimos en la banca la estrategia de captar nuevos clientes del mercado abierto mediante la oferta de nuevos productos digitales.
- **Ampliar y diversificar la base de fondeo del Banco,** incrementando la atomización de los depósitos reduciendo el Riesgo de Concentración de los mismos (mejora en el ratio de concentración de BCRA) y además explorar nuevos canales de fondeo como los ya utilizados en años previos. (IFC, Oiko Credit y FONDEP) o bien emisiones en el mercado de capitales local.
- **Foco en un prudente manejo del Riesgo a través del conocimiento profundo de los clientes y los procesos:** el Banco pretende continuar su estrategia de monitoreo y mejora permanente con el fin de detectar tempranamente Riesgos tanto en su cartera de clientes como en los diferentes procesos internos de la entidad.
- **Continuar brindando un nivel distintivo de calidad en el servicio superando las expectativas de los clientes:** El mismo se verá plasmado en la oferta de soluciones únicas en el mercado (PEI, API, entre otras) acordes a las necesidades de cada cliente, buscando lograr superar sus expectativas.

## ESTRATEGIA COMERCIAL POR TIPO DE CLIENTE Y PARTICIPACION EN EL MERCADO ARGENTINO

### • EMPRESAS

El año 2024 estuvo marcado por un cambio de gobierno y con ello, un cambio en las políticas económicas. Las nuevas medidas implementadas generaron una compresión de los diferenciales de tasas de interés (spread) con un escenario de mayor estabilidad macroeconómica, con una reducción de la inflación, una recuperación gradual de la actividad económica, estabilización en el tipo de Cambio y baja de Tasas de Interés. También se observó una competencia más intensa en el mercado financiero.

En este contexto, la Banca Empresas logró un desempeño positivo, con un crecimiento moderado en la cartera de clientes y un aumento en el volumen de negocios. Los resultados se vieron impulsados principalmente por:

- **Foco en la atención personalizada:** Se fortaleció la relación con los clientes existentes a través de un servicio personalizado y asesoramiento integral y se realizaron varias acciones de captación de clientes nuevos.
- **Revisión del modelo de atención:** revisando las plazas del interior en donde se ofrecían los servicios de la Banca y cambiando el modelo de atención
- **Desarrollo de productos y servicios innovadores:** Se lanzaron nuevas soluciones financieras adaptadas a las necesidades de las empresas en el nuevo contexto económico, con énfasis en la digitalización y la eficiencia.
- **Mercado crecimiento en la cartera de Crédito,** consolidando la posición en créditos de mediano Plazo, incremento en las financiaciones en Dólares y foco en Comercio Exterior dado a través de líneas de corresponsales vía Cartas de Crédito y Financiaciones de Importación.
- **Estrategia de cross-selling:** Se promovió la venta cruzada de productos y servicios, logrando una mayor penetración en la cartera de clientes y diversificando las fuentes de ingresos.

En lo que respecta a la estrategia para el 2025, con el objetivo de consolidar el crecimiento y fortalecer el liderazgo en el segmento de Banca Empresas, se hará foco en:

- **Expansión de la base de clientes:**
  - Implementar campañas de marketing digital segmentadas para captar nuevas empresas.
  - Desarrollar alianzas estratégicas con Grandes Clientes buscando penetración en sus cadenas de Valor.
  - Potenciar la presencia en el interior del país mediante un selectivo modelo de atención .
- **Profundización del cross-selling:**
  - Identificar las necesidades de cada cliente y ofrecer soluciones a medida.
  - Capacitar a la fuerza de ventas en la oferta integral de productos y servicios.
- **Innovación y digitalización:**
  - Continuar desarrollando productos y servicios digitales que faciliten la operatoria de las empresas.
  - Invertir en nuevas tecnologías para mejorar la eficiencia y la experiencia del cliente.
- **Fortalecimiento del equipo:**
  - Atraer y retener talento con experiencia en el segmento de Banca Empresas.

- Brindar capacitación continua al equipo comercial para asegurar un alto nivel de servicio.

## Comercio Exterior

2024 constituyó un año de una paulatina desregulación cambiaria, que – aún por sus visos de parcial –, contribuyeron notablemente a mejorar el flujo del comercio exterior argentino, dejando atrás un sombrío período de cuatro años de restricciones cambiarias récord, por parte del BCRA; de las más severas que recordemos, desde el cambio de milenio.

Aduanera y fiscalmente, el desarme del esquema de autorizaciones previas, SIRA & SIRASE, también contribuyeron a reducir la persistente dilación de pagos de obligaciones comerciales a proveedores externos de los años previos, que sumados a la solución oficial BOPREAL (para el pago de importaciones “stock”), resultaron una solución ciertamente efectiva para regularizar una porción mayoritaria de aquellas importaciones adeudadas (por falta de disponibilidad de divisas oficiales, desde el 02.09.2019 y hasta el 13.12.2023, con el cambio de gobierno).

A partir de ello y con el correr de los meses, tanto el flujo de giros al exterior en “cuenta corriente” por pago de importaciones de bienes y servicios (mayormente), como las financiaciones y cartas de crédito documentarias de importación con línea de corresponsalía externa, se recuperaron notoriamente, reflejándose ello en las cantidades (+36% de operaciones procesadas); en el volumen (+25%); y – fundamentalmente – en las comisiones percibidas por el sector, con incrementos en moneda local en torno a +500%, o bien de +80% expresado en moneda extranjera (y – valga remarcar – en el marco de un contexto cambiario estable, considerando el crawling peg mensual del 2% que el gobierno mantuvo con rigor sostenido durante todo el año, tal lo previamente anunciado).

Estos aspectos, sumados a un riesgo país con persistente recorrido a la baja entre enero (2000 aprx.) y los finalmente (600 aprx.) de diciembre, contribuyeron junto a la baja de la inflación, a la mejora de índices macro más estables, de cara a la corresponsalía internacional, y los organismos multilaterales de crédito, con mayor apetito por el riesgo comercial argentino, ante el renovado contexto.

Algo claramente visible tanto por los incrementos de líneas de cross border obtenidos (+66% vs el 2023), y los ratios de utilización verificados (en torno al 80% hacia fin de año y con picos estacionales del 100%), donde las financiaciones de importación (muy por sobre las cartas de crédito documentarias) fueron las verdaderas protagonistas del comercio exterior estructurado (Trade Finance) del BIND, para asistir a sus clientes comex de las carteras pyme, banca empresas, y corporativas.

En materia de conformación de equipo, y a la luz de las oportunidades comex que representaron el nuevo contexto de “frente externo abierto” / proComex, profundizamos el proyecto BINDComex 2.0, con foco en acercar al cliente una propuesta integral de servicios que (trascendiendo el comercio exterior “puro”) pudiera aportar una integralidad junto a otros productos del Grupo BIND (como BIND Inversiones y BIND Garantías) estrechamente relacionados con la operatoria de cobros y pagos del exterior, por diversos “blends” oficiales, que propiciaron la combinación del servicio convencional (MLC) de pagos y cobros al exterior, con operatorias bursátiles y/o garantizadas por la SGR, contribuyendo al cross sell.

Concluyendo, el mejor año de BIND Comex de la última década, a la luz de los resultados obtenidos, y realzado a su vez por el inicio del proyecto WebTessin 11, que marcó la migración hacia el nuevo sistema web de comercio exterior (front y back end) totalmente renovado, y con finalización parcial prevista para 2025.

## **BANKING AS A SERVICE**

2024 fue un año de gran crecimiento transaccional y de transformación para el negocio, más allá del cambio de contexto nacional como el internacional, hemos integrado empresas corporativas para mejorar, agilizar y robustecer sus ecosistemas.

Logramos seguir siendo líderes en el mercado de Banking as a Service, pudiendo consolidar la presencia en la industria Fintech, Crypto PSPs y Corpo así como también en un segmento particular que es el de las Sociedades de Bolsa, Alycs, pero a su vez vinculando empresas de distintos sectores tradicionales como del sector de Seguros. Todo ello, siempre en post de buscar eficientizar su tesorería, así como el flujo de cobranzas y pagos.

En lo que respecta a BaaS, tuvimos integrados a diciembre un total de 253 clientes, que realizaron más de 682 millones de transacciones durante todo el año 2024, con crecimiento sostenido e incorporando negocios integrarles con empresas corporativas.

Respecto al servicio DEBIN Recurrente, si bien el crecimiento transaccional durante 2024 continuó siendo impulsado en gran parte por la integración del cliente Mercado Libre, clientes como Personal Pay, Prexcard y el segmento ALYC tuvieron un rol relevante en dicho incremento. No obstante, logramos la vinculación de un segmento estratégico como el de Compañías de Seguros, logrando tener el flujo de cobranzas de sus productores en BIND.

Por otro lado, lanzamos la plataforma el Servicio de Remote Deposit, para las cobranzas con cheques de nuestros clientes. Lo que nos permite brindarles cobertura total dentro de Argentina y convertir una cobranza con cheques físicos en una cobranza 100% digital y eficiente. Esto nos permite seguir optimizando las cobranzas de nuestros clientes e incrementar el flujo transaccional.

Desde la banca, se continuó consolidando el negocio de Mercado Fondo, acompañando los distintos flujos operativos y monetarios, como así también la atención a Mercado Libre.

Por último, la sinergia y el trabajo colaborativo con las distintas compañías del grupo, en especial BIND PSP y Poincenot, permitieron potenciar el cross-sell, creando nuevos negocios y ampliando la propuesta de valor a nuestros clientes. Sumando los servicios de billetera para grandes jugadores del mercado de consumo masivo.

De cara al 2025, el negocio tiene como objetivo seguir manteniendo el liderazgo en el Banking as a Service en el sistema financiero, para lo cual continuará invirtiendo para seguir incrementado el valor y los servicios, basándose en la necesidad y puntos de dolor de los clientes y prospectos a la vez de seguir incorporando los distintos servicios que sean requeridos por norma para el segmento de clientes PSP, Corporativas y Empresas, permitiendo así incrementar su transaccionalidad y negocios.

## **MINORISTA**

En 2024 el foco continuó en mejorar la experiencia del cliente, facilitando la operatoria, incorporando mejoras en las herramientas, e incentivando el uso de canales; brindando seguridad.

El requerimiento diario de los clientes particulares, se resuelve a través de la red de sucursales prioritariamente, con ejecutivos que brindan atención personalizada y comercializan productos, servicios y opciones de inversión.

Se avanzó significativamente en el cambio de imagen de las sucursales, siendo el impacto directo, la comodidad de nuestros clientes y una distribución dinámica de los recursos, como así también en la oferta de valor realizada en las sucursales donde existían oportunidades de mejora con fusiones de sucursales de la misma plaza (caso de la ciudad de Tucumán) o bien mudanza de las operaciones (como la localidad de Lamadrid).

Se avanzó en la incursión de la oferta de productos y servicios a pymes, adaptando la propuesta de valor y el modelo de atención constantemente para atender a los clientes de forma integral, ágil y oportuna, basando la estrategia en la segmentación y herramientas de análisis de datos, facilitando una oferta integral y personalizada.

El Banco mantiene una completa gama de opciones de inversión para individuos, en las que se combinan tasas de interés, monedas, plazos y beneficios adicionales que se ajustan a las expectativas de cada inversor, brindando la óptima combinación de rentabilidad y seguridad esperada. En este marco, recursos de la Banca Minorista se han certificado como idóneos, asesorando profesionalmente, ante la demanda creciente de nuevas inversiones e inversores.

Banco Industrial posee en constante evolución, una herramienta para la generación de alta y liquidación inmediata de préstamos personales, integrando en la misma la oferta de productos desarrollados exclusivamente, lo que le permite contar con una amplia cobertura de todos los segmentos, desde la base de la pirámide hasta la renta superior.

- **Segmento Previsional**

La Unidad de negocios continuó avanzando en la implementación de soluciones, incorporando operaciones y servicios para brindar una mejor experiencia a los clientes, tanto para su autogestión, como para hacerles la operatoria más simple en su gestión presencial.

En este marco, se alienta lograr la atención omnicanal, mejorar los canales de autogestión, mejorar la información al cliente apuntando a acertadas tomas de decisiones, siendo una constante la calidad en la atención de este segmento, y rentabilizar la cartera administrada.

Nuestro motor Biométrico continúa en un plan de mejora constante, apuntando a resolver operatorias no presenciales. El mismo se dispone sobre nuestra app y sucursales, mejorando y facilitando la operatoria.

Mensualmente se abonan prestaciones de ANSES a más de 220 mil beneficiarios, entre jubilados y planes sociales, acreditándose las mismas en Cajas de Ahorro Gratuitas (cuentas de la Seguridad Social).

Poseemos sucursales especialmente acondicionadas, conforme al convenio firmado con la Administración Nacional de la Seguridad Social (ANSES), que ofrecen productos desarrollados específicamente para este segmento de clientes. Todo ello enmarcado en una estrategia de manejo de Riesgos Reputacionales y Morales conservadores, por ser un segmento delicado de la población.

Los productos ofrecidos incluyen: préstamos personales, seguros, anticipos de haberes, cuentas, tarjetas de crédito e inversiones, destacando el relanzamiento de nuestras ofertas de paquetes en JUBIND y JUBIND+ la que incluyen el acceso a la tarjeta de descuento 365 en la alianza cerrada este año con el Grupo AGEA (Clarín). Complementa el servicio la atención de ejecutivos que poseen los conocimientos y la capacitación requerida para satisfacer a dichos clientes. Esta unidad de negocios cuenta con una de las principales características que el management tiene como

lineamiento principal: una gran atomización de su cartera, un bajo nivel de Riesgo de Crédito y una gran liquidez.

- **ZAFIRO: Segmento ABC1**

Se trata de una unidad de negocios exclusiva, enfocada en asistir las necesidades financieras del Segmento ABC 1.

Contamos con un espacio totalmente enfocado a brindarles un servicio de excelencia a nuestros clientes, destacando la innovación en la atención y la calidad de servicio de nuestros ejecutivos, con exclusivas salas de atención.

Seguimos creciendo y consolidando nuestra marca en un mercado cada vez más competitivo, ofreciendo soluciones integrales y ampliando la gama de servicios que ofrecemos, con una visión global de todas las empresas del Grupo (BIND Inversiones, BIND Seguros, etc), habiendo este año adicionado a la paleta de servicios a nuestra agencia de valores en Uruguay (BIND Inversiones UY) para canalizar las inversiones off shore de nuestra clientela.

## **CORPORATIVA**

En el 2024 se incorporó un nuevo equipo comercial de este segmento proveniente de otro Banco internacional que discontinuó su presencia local motivo por el cual se decidió escindir el negocio Corporativo y el negocio Institucional como se venía operando anteriormente.

En este año se hizo foco en la vinculación de nuevos clientes y en la actualización de procesos y líneas de crédito para poder abastecer la demanda de estos nuevos clientes a vincular

Asistimos a nuestros clientes en la importación de bienes y se trabajó activamente junto con nuestro equipo de Comex para apoyarlos para emitir CDIs y Financiación de Importaciones.

Se actualizó la operatoria de NDF con clientes haciéndola más ágil lo que llevó a que operemos con un total de 72 clientes.

Dentro de los productos que ofrecemos a nuestros clientes nos apalancamos en el expertise de nuestro equipo de Banking as a Service y de Bind PSP en el desarrollo de nuevos negocios con los clientes de Banca Corporativa.

Cerramos el 2024 con una cartera de préstamos de AR\$ 45.000 millones y USD 46 millones.

## **INSTITUCIONALES**

A partir de la escisión mencionada precedentemente, esta banca se orientó a la atención de los clientes institucionales, siendo su objetivo el de brindar atención personalizada a compañías de seguros, fondos comunes de inversión, sociedades de garantías recíprocas, ALyC's, casas de cambio digitales, cajas previsionales y organismos públicos entre otros, cubriendo sus necesidades para el manejo tanto de sus activos como de sus pasivos.

Brinda asesoramiento y ejecución en trading de instrumentos de renta fija pública y privada, letras del Tesoro, monedas en mercado spot y futuros e instrumentos derivados. También presta servicios relacionados al mercado de capitales.

Su agilidad y atención personalizada siguen siendo el sello distintivo de esta unidad incluyendo su alta preponderancia en la estructura de fondeo de la Entidad.

## **SOCIEDADES INTERMEDIAS Y ENTIDADES FINANCIERAS**

Este sector concentra la asistencia a sociedades intermedias y entidades financieras con objeto social financiero, segmento dentro del cual detentamos no sólo un sólido conocimiento del negocio y liderazgo, sino que además contamos con el importante apoyo que desarrolla nuestra área de Riesgo Crediticio sobre esta cartera.

Poseemos bajo administración una cartera crediticia que se ubica en \$ 15.500 millones al cierre de Dic24, mereciendo destacar que continuamos entre los líderes en términos de asistencia crediticia, conforme a la información publicada en la Central de Deudores (CENDEU) del Banco Central de la República Argentina.

Durante el 2024 logramos consolidar la operatoria dentro del segmento de cheques avalados a Pymes por parte del Banco Industrial (BAIN y \*BIS) en las ruedas de negociación del MAV, alcanzando al cierre de Dic24 una cartera de \$ 25.500 millones, y posicionándonos como uno de los referentes dentro de este mercado.

Nuestra permanente vocación de apoyo a las Pymes también se vio reflejada en el fuerte posicionamiento alcanzado dentro del segmento de Sociedades de Garantía Recíproca, que nos ubica entre los principales aportantes bancarios del sistema. Al cierre de Dic24 tenemos aportes vigentes en sus Fondos de Riesgo por cerca de \$ 82.000 millones de capital en unas 17 Sociedades de Garantía Recíproca incluyendo obviamente Garantías BIND lo que torna a nuestra entidad de importancia sistémica en este tipo de sistemas.

Así mismo como parte de nuestra vocación por seguir brindando soluciones tecnológicas acordes a las necesidades de esta cartera de clientes, durante el 2024 seguimos consolidando nuestra presencia en el segmento con un gran número de integraciones a nuestras API's (conciliación, transferencias, validación CBU, entre otras), con fuerte orientación hacia empresas Fintech.

## **MESA DE DINERO**

BIND Banco Industrial continúa siendo un destacado protagonista en el Mercado de Capitales, ubicándose entre las primeras entidades según el ranking anual proporcionado por el Mercado Abierto Electrónico (MAE) en función de las operatorias que se ejecutan por su intermedio, ubicándose en el puesto #36 en Compraventa Total de Renta Fija y #24 en Garantizado Total Renta Fija en acumulado del año.

Al ser el Banco miembro distintos Mercados y Bolsa que están bajo la órbita de la CNV, tales como el Mercado a Término de Rosario S.A. (ROFEX), Bolsas y Mercados Argentinos (BYMA) y Mercado a Término de Buenos Aires (MATBA), le da las herramientas necesarias para poder cubrir las distintas necesidades de los clientes accediendo al mercado de futuros y opciones con la posibilidad de realizar arbitrajes en todos los mercados.

Dentro de este equipo de profesionales, la Entidad desarrolla el manejo de su cartera de inversiones ya sean títulos públicos y privados, como así también la administración de las diferentes posiciones técnicas y regulatorias del BCRA

## MERCADO DE CAPITALES

En el segmento de negocios estructurados, el Banco participa activamente en la organización y colocación de Fideicomisos Financieros y Obligaciones Negociables con oferta pública y privada, en forma directa y a través del Agente de Liquidación y Compensación, Industrial Valores S.A. (IVSA) miembro del GRUPO BIND, incluyendo underwriting para acompañar el lanzamiento de las estructuras y captar negocios complementarios.

Durante el año 2024, el banco conjuntamente con BIND INVERSIONES (IVSA + IAM) participó en la emisión de 48 instrumentos con oferta pública entre ON's y Fideicomisos Financieros.

Continuar la acción comercial conjunta entre las distintas unidades de negocios sobre la cartera actual y la generación de nuevos clientes, serán acciones indispensables para el cumplimiento del presupuesto planteado para el año, y por el lado del mercado de capitales, aumentar la participación del Banco y las restantes empresas del GRUPO BIND en las emisiones primarias del mercado local. La mejora constante en la relación con las diferentes áreas comerciales del banco sigue siendo uno de los principales objetivos planteados, ampliando de esta manera el universo de clientes que acceden a productos financieros.

Se seguirá trabajando fuertemente en el cross-selling con los actuales y nuevos clientes para generar un mayor ingreso por servicios y sinergia entre las diferentes compañías del grupo.

## INDUSTRIAL ASSET MANAGEMENT

Industrial Asset Management SGFCI SA, sociedad vinculada a los accionistas de la Entidad no controlada por la misma, surge de la compra de la Sociedad Gerente MBA Asset Management, llevada a cabo en el último trimestre de 2012.

Resulta relevante destacar que con fecha 30 de enero de 2014, IAM fue re-inscripta en la Comisión Nacional de Valores (CNV) como agente de Administración de Fondos Comunes de Inversión bajo el Nro. 27, de acuerdo a lo establecido en el Título V de la nueva Ley de Mercado de Capitales y de la entrada en vigencia de la nueva normativa de la CNV. En la misma fecha, el Banco fue registrado como Agente de Custodia de Fondos Comunes de Inversión bajo el Nro. 19, lo cual permitió desarrollar todo el potencial del negocio de FCI.

Actualmente IAM administra dieciséis Fondos Comunes de Inversión:

- IAM Ahorro Pesos - Money Market (liquidez inmediata)
- IAM Renta Plus - Renta fija (corto plazo)
- IAM Renta Crecimiento - Renta fija (mediano plazo)
- IAM Renta Variable - Renta variable (largo plazo)
- IAM Abierto Pymes - Financiamiento pymes (mediano plazo)
- IAM Renta Capital - Renta fija (mediano plazo)
- Mercado Fondo - Renta fija (corto plazo)
- IAM Renta Dólares - Renta fija en dólares (corto plazo)
- IAM Estrategia - Renta fija en dólares (mediano plazo)
- IAM Performance Américas - Renta fija en dólares con instrumentos extranjeros (mediano plazo)
- IAM Renta Balanceada - Renta fija en pesos Dollar Linked (mediano plazo)
- IAM Renta Global - Renta fija en dólares con instrumentos extranjeros (mediano plazo)
- IAM Renta Mixta - Renta Mixta en pesos asociado a cripto-activos (largo plazo)
- IAM Liquidez en Dólares - Money Market en dólares (liquidez inmediata).



- IAM Retorno Dólares - Money Market en dólares (liquidez inmediata).
- IAM Dinámico Fondo Común de Inversión Abierto Pymes - Objeto específico (mediano plazo).

Al 31 de diciembre de 2024, el patrimonio bajo administración se incrementó en un 86,34%, impulsado principalmente por Mercado Fondo (+\$2.167.195,48mm) e IAM Renta Crecimiento (+106.772,88mm).

La industria de fondos comunes de inversión obtuvo suscripciones netas en promedio por 44,4% mientras que Industrial Asset Management SGFCI SA creció un 209% en 2024. En este sentido, nuestro Market Share pasó de 4,48% a 7,51%.

La nueva agenda de desregulación y marco regulatorio vigente de la industria financiera está orientado a la utilización de diferentes monedas e instrumentos, en este sentido luego de muchos años el mercado ha vuelto a lanzar fondos de liquidez en dólares. En el caso de Industrial Asset Management, se trata de dos fondos: el IAM Liquidez en Dólares y el IAM Retorno Dólares.

Nuestro foco para el año 2025 seguirá estando en la innovación y desarrollo de nuevas tecnologías con foco en el cliente de la mano del Grupo BIND. Es un mundo en el cual los diferentes actores fintech son jugadores claves, nosotros seguiremos siendo proveedores de servicios tecnológicos.

Dentro de nuestros Objectives and Key Results (OKRs) continuamos trabajando en los proyectos asociados a aspectos tecnológicos como así también al diseño de un nuevo modelo de atención que permita garantizar un nivel de respuesta y una calidad de la misma que agregue valor a la gestión de todos los productos de BIND Inversiones.

## **INDUSTRIAL VALORES**

En Octubre de 2006 el Mercado de Valores de Buenos Aires autorizó para operar en el Mercado de Valores de Buenos Aires a Industrial Valores Sociedad de Bolsa S.A. bajo el Nro. 122. A partir de entonces se consolidó un sólido crecimiento de los negocios, desarrollando todas las alternativas de inversión que brinda actualmente el mercado bursátil local.

En el marco de la nueva ley de Mercado de Capitales, el 20 de septiembre de 2014, la Sociedad obtuvo el registro Nro. 153 en la CNV como Agente de Liquidación y Compensación -Categoría Propio-, lo cual habilita a la sociedad a continuar operando en mercados autorizados bajo nuevas exigencias. La nueva figura es el resultado de un proceso que incluyó la adaptación de aspectos formales y operativos en línea con los requerimientos de la CNV, y la modificación estatutaria por cambio de objeto y nueva denominación a Industrial Valores S.A.

El 22 de marzo de 2016, la CNV autorizó la inscripción de la Sociedad en el registro de Agentes de Colocación y Distribución de Fondos Comunes de Inversión bajo el número de registro Nro. 6, y durante 2018 se obtuvo el registro como Agente de Colocación y Distribución Integral. Además de ser miembro de Bolsas y Mercados Argentinos S.A. (ByMA), la Sociedad es agente de MATBA ROFEX S.A., Mercado Argentino de Valores S.A. (MAV) y Mercado Abierto Electrónico S.A. (MAE).

Los ingresos totales por operaciones con clientes en 2024 alcanzaron los \$ 16.580,23 millones, con un importante incremento respecto al ejercicio anual anterior (+174,41%). La mayor contribución a

los ingresos se originó en operaciones bursátiles en BYMA utilizando un nuevo modelo de captación alternativa de clientes.

En lo relativo a las colocaciones en mercado de capitales, se destacan las comisiones generadas por la Sociedad, que ascendieron en 2024 a \$ 772,2 millones.

En términos de utilidad neta, la Sociedad alcanzó \$ 14.846,06 millones, consolidando los niveles de ingresos generados en el ejercicio anterior.

La Sociedad continúa en su proceso de captación de clientes que operen en las diferentes alternativas autorizadas por la CNV, focalizando el cross-selling con las distintas bancas del Grupo BIND.

Se proyecta para el 2025 continuar con la automatización de procesos y adopción de mejoras en tecnología, incluyendo implementaciones en RPA, cambios en la plataforma CORE y web, mejoras en los canales de inversión y el alineamiento a estándares institucionales del Grupo BIND.

## **BIND SEGUROS**

Dentro de este vehículo marcario, que unifica tanto el Broker como la Compañía de seguros, destacamos que el año ha transcurrido con grandes novedades. Los negocios continuaron en expansión alcanzando un crecimiento de casi 3 x respecto del 2023. Los ratios de renovaciones, que miden en gran parte la satisfacción de nuestros clientes están en un 98% y hemos facilitado el cobro de cientos de siniestros por parte de nuestros asegurados.

El equipo continúa en modo transformación cultural y hemos sumado nuevo talento a la estructura, sobre todo en aquellas áreas que priorizarán nuestro foco en los próximos años como los desarrollos digitales y de alianzas.

La compañía ha decidido asimismo acelerar sus procesos de inversiones y ha realizado una inversión a través de Natan Ventures en el broker Me Cubro adquiriendo el 10% de la misma.

## **GARANTIAS BIND SGR**

En 2024, a través de BIND Garantías hemos asistido a más de 1.800 pymes, a través del otorgamiento de más de \$137.000 millones de garantías que fueron monetizadas por el Mercado de Capitales y por diferentes entidades financieras de todo el país, alcanzando así un nivel de avales vigentes de \$93.600 millones, lo que representa un crecimiento del orden del 200% respecto del año anterior.

Este volumen de negocios fue acompañado por nuevos aportes al fondo de riesgo por el propio Grupo BIND y diversos socios institucionales estratégicos, que permitieron alcanzar la integración total del monto máximo autorizado por la SePyMe, llevando al fondo de riesgo a un monto de \$38.270 millones al cierre del ejercicio, representando un incremento interanual del 270%. Cabe destacar que por primera vez la SGR logro obtener tres (3) aumentos de fondo de riesgo en el mismo año, motivo por el cual pudo crecer en el otorgamiento de garantías alcanzando a un mayor número de pymes asistidas. Asimismo, cabe remarcar que durante el 2024 se han sumado nuevos socios protectores representados por bancos de primera línea, ALYCs y grandes empresas que han optado por invertir en BIND Garantías.

Los resultados de la gestión del año, lograron que BIND Garantías se ubique como la quinta SGR del Sistema, por su stock de garantías tamaño de fondo de riesgo (medido a valor de mercado) y sexta por su stock de garantías vigentes.

Al 31 de diciembre el apalancamiento ascendía al 245% y el fondo de riesgo contingente representa tan solo el 0,2% medido sobre el Fondo de riesgo computable, lo cual versa de una muy prudente gestión de morosidad aun con un aumento en el crecimiento de la cartera.

Asimismo, un gran hito fue haber recibido en septiembre del 2024 un aumento en nuestra calificación de riesgos, contando con una Calificación de AA para el largo plazo y A1+ para el corto plazo por Fix FIX SCR (affiliate of Fitch Ratings) lo cual nos ubica dentro del grupo de SGR con mejor calificación de mercado.

Como último punto, quisiéramos mencionar que durante el 2024 se continuaron desarrollando avances tecnológicos en las distintas plataformas de BIND garantías. Algunos desarrollos tecnológicos fueron focalizados en la experiencia del cliente solicitante de un aval, logrando que la PyMe pueda tener cada vez una experiencia más ágil y digital. Otros desarrollos destacables fueron en post de la transparencia y gestión de la SGR, logrando mejorar la gestión por datos con herramientas de Business Intelligence donde toda la SGR analiza online su gestión pudiendo tomar decisiones más ágilmente. También se logró implementar un nuevo sistema integral de análisis crediticio. Dichas herramientas permitirán a la Sociedad continuar creciendo con solvencia, agilidad y dinamismo.

## **TIENDA JUBILO**

TiendaJúbilo es una sociedad perteneciente al GRUPO BIND y controlada por el mismo, con el objeto de brindar soluciones para la adquisición de productos y servicios especialmente orientados a los clientes adultos mayores, del segmento Previsional.

En este periodo, TiendaJúbilo estabilizó el modelo de negocios con la rotación de Stands seleccionados en función de la performance y la cantidad de clientes de las sucursales, continuando con un total de 17 stands operativos a Dic'24 en los que se ofrece una amplia variedad de productos como TV, celulares, computación, heladeras, lavarropas y pequeños electrodomésticos. Asimismo, los clientes cuentan con la posibilidad de contratar la Garantía Extendida de los productos que TiendaJúbilo comercializa, brindando así además de la financiación para nuestros Clientes, la seguridad de contar con la mejor calidad de los productos que adquieren.

Adicionalmente se fortaleció la comercialización de Servicios de Asistencia al Hogar y Odontológica con proveedores del más alto nivel, junto con el Servicio de Asistencia de Salud, que incluye servicios a domicilio como hisopados, kinesiología, laboratorio y visita médica entre otros.

Del mismo modo, TiendaJúbilo otorga préstamos en efectivo para aquellos clientes que no son seleccionados por BIND debido a su política de créditos, asistiendo de manera integral a toda la cartera de clientes del Banco.

De esta manera TiendaJúbilo se proyecta como un proveedor integral de soluciones para brindarles a los clientes del segmento Previsional de BIND la mejor experiencia en la adquisición de productos y servicios.

## **BINDPSP**

BINDPSP es una sociedad perteneciente al GRUPO BIND y controlada por el mismo. Es un "Proveedor de servicios de pagos" y Facilitador de pagos con autorización del Banco Central de República Argentina, cerrando en Dic'24 su tercer año de sus inicios.

Complementando y colaborando con las empresas del ecosistema del Grupo BIND, su expertise en finanzas embebidas y su robusto compliance, BINDPSP ofrece soluciones tecnológicas y financieras para gestionar cobros y pagos electrónicos de manera eficiente y segura, aportando su infraestructura para el procesamiento, rendición y liquidación de los pagos. La oferta incluye el cobro con tarjetas, transferencias, efectivo con la consecuente conciliación y rendición.

Durante este último año incorpora soluciones de pagos en el mundo físico mediante sus puntos de venta (POS) y su figura de agrupador de pagos "marca blanca"

Focalizado en finanzas embebidas, a partir de la licencia de PSP, estos años hemos acompañado en el lanzamiento y operación de Empresas no financieras al mundo FINTECH con el desarrollo, lanzamiento y creación de billeteras virtuales, creación de cuentas (CVU), transferencias, lectura y pagos con QR entre otras de la operación habilitadas por el Banco Central.

Durante el mes de Dic'24 hemos alcanzado nuestro máximo volumen de operaciones con más de 33 (mm) de transacciones, administrando un volumen de \$1.045.447 (mm) y 416 clientes. Entendemos que cada vez más industrias y empresas regionales, que analizan iniciar operaciones en nuestro país, serán potenciales clientes con los que estaremos trabajando durante los siguientes años.

Dentro de nuestros principales clientes, podemos mencionar: Cencopay; NewPay; Astropay, Credicuentas, SuCredito, Ripsa, Tinsa (CobroExpress), PNet, Fava, IEB, entre otros.

## **BIND X**

Mediante este nuevo vehículo del ecosistema BIND, se realizará la oferta de valor del negocio de Banking as a Service (BaaS) como un concepto de "one stop shop" y mediante una única homologación de los clientes, acceder a la oferta de servicios API's del grupo con un sand box unificado. De esta manera se efectuó la inscripción de esta sociedad, controlada por el mismo GRUPO BIND, como Proveedor de servicios de Iniciación (PSI) y así ofrecer sus productos y servicios

## **EVOLUCION ANUAL**

---

A continuación se exponen datos y cuadros de rubros relevantes del balance del banco cerrado al 31 de diciembre de 2024.

**Estructura Patrimonial**
**ESTADOS DE SITUACIÓN FINANCIERA**  
**AL 31 DE DICIEMBRE DE 2022 Y 31 DE DICIEMBRE DE 2024**  
(Cifras expresadas en miles de pesos)

ACTIVO	31/12/2024	31/12/2023	Var. i.a.
Efectivo y Depósitos en Bancos	406.516.911	165.711.891	145,3%
Títulos de deuda a valor razonable con cambios en resultados	944.538.521	115.182.288	720,0%
Instrumentos derivados	5.382.817	1.048.532	413,4%
Operaciones de pase	-	759.418.524	
Otros activos financieros	87.560.482	31.065.079	181,9%
Préstamos y otras financiaciones	711.370.075	221.443.473	221,2%
Otras Entidades financieras	231.474.868	9.458.650	2347,2%
Sector Privado no Financiero y Residentes en el exterior	479.895.186	211.984.823	126,4%
Otros Títulos de Deuda	182.231.256	88.185.816	106,6%
Activos financieros entregados en garantía	55.008.617	79.630.444	-30,9%
Inversiones en Instrumentos de Patrimonio	3.563.739	2.320.685	53,6%
Propiedad, planta y equipo	174.339.708	171.345.655	1,7%
Activos intangibles	211.142	-	100,0%
Activos por impuesto a las ganancias diferido	-	3.592.819	100,0%
Otros activos no financieros	8.811.612	22.404.567	-60,7%
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>2.579.534.880</b>	<b>1.661.349.773</b>	<b>55,3%</b>

PASIVO	31/12/2024	31/12/2023	Var. i.a.
Depósitos	1.963.953.925	1.103.930.966	77,9%
Sector Público no Financiero	1.939.907	9.912.707	-80,4%
Sector Financiero	8.405.126	5.022.346	100,0%
Sector Privado no Financiero y Residentes en el exterior	1.953.608.892	1.088.995.913	79,4%
Pasivos a valor razonable con cambios en resultados	-	3.289.685	100,0%
Instrumentos derivados	5.518.972	159.370	100,0%
Otros pasivos financieros	31.983.241	69.151.153	-53,7%
Financiaciones recibidas del BCRA y otras instituciones financieras	21.943.345	1.430.831	1433,6%
Pasivo por impuestos a la ganancias corriente	67.767.699	61.132.104	10,9%
Provisiones	176.337	246.445	-28,4%
Pasivo por impuestos a las ganancias diferido	639.408	-	0,0%
Otros pasivos no financieros	137.467.648	104.087.872	32,1%
<b>TOTAL PASIVOS</b>	<b>2.229.450.575</b>	<b>1.343.428.426</b>	<b>66,0%</b>

PATRIMONIO NETO	31/12/2024	31/12/2023	Var. i.a.
Capital social	177.020	177.020	0,0%
Aportes no capitalizados	5.093	5.093	0,0%
Ajustes al capital	50.521.587	50.521.587	0,0%
Ganancias reservadas	158.249.312	191.313.064	-17,3%
Resultado del ejercicio	141.131.293	75.904.583	85,9%
<b>TOTAL PATRIMONIO NETO</b>	<b>350.084.305</b>	<b>317.921.347</b>	<b>10,1%</b>

<b>TOTAL DEL PASIVO MÁS PATRIMONIO NETO</b>	<b>2.579.534.880</b>	<b>1.661.349.773</b>	<b>55,3%</b>
---	----------------------	----------------------	--------------

### **Panorama General**

Durante 2023, el banco logró una significativa mejora patrimonial con indicadores muy positivos de rentabilidad, en un contexto donde el sistema financiero en su conjunto enfrentó considerables desafíos producto de los impactos de las turbulencias financieras que experimentó la economía argentina.

- El total de activos aumentó 55,3% respecto al ejercicio 2023 (\$2.579.535 millones en comparación con \$1.661.350 millones).
- El total de préstamos y otras financiaciones aumentó 221,2% respecto al ejercicio 2023 (\$711.370 millones en comparación con \$221.443 millones).
- El total de depósitos aumentó 77,9% respecto al ejercicio pasado (\$1.103.931 millones en comparación con \$1.963.954 millones).
- En un marco donde se priorizó la liquidez y la solvencia, el patrimonio neto del banco creció 10,1% (desde \$317.921 millones a \$350.084 millones).
- Las ganancias netas de impuestos totalizaron \$141.131 millones, un 86% más en términos reales respecto del ejercicio anterior.

### **Evolución de Depósitos**

En un contexto macroeconómico complejo con corrección de Tasas Pasivas acompañando la desaceleración de la inflación, el banco registró una mejora real de los depósitos totales de 77,9% i.a.

Tal incremento se encuentra principalmente explicado por los mayores depósitos provenientes del Sector Privado no Financiero.

Dentro de estos, los depósitos en cuentas corrientes presentaron una mejora de 92,9% principalmente en los saldos remunerados, acompañados por la suba de 293,7% que exhibieron las colocaciones a plazo, lo cual fue atenuado parcialmente por los saldos de cajas de ahorro con una disminución del 37,0% en términos reales.

En la desagregación por moneda, los depósitos en pesos presentaron un incremento de 82,3%, en tanto las colocaciones en moneda extranjera crecieron 63,3%.

**Depósitos comparados con el Ejercicio Anterior**

En Miles de \$	Miles de \$		Variac. % Año Anterior
	dic-24	dic-23	
<b>Depósitos</b>	<b>1.963.953.925</b>	<b>1.103.930.966</b>	<b>77,91%</b>
Sector Público No Financiero	1.939.907	9.912.707	-80,43%
Sector Financiero	8.405.126	5.022.346	67,35%
<b>Sector Privado No Financiero</b>	<b>1.953.608.892</b>	<b>1.088.995.913</b>	<b>79,40%</b>
- Cuentas Corrientes	1.585.124.040	821.828.190	92,88%
- Caja de Ahorros	79.564.947	126.271.607	-36,99%
- PF e Inversiones	226.002.425	57.405.702	293,69%
- Otros	28.286.025	14.329.981	97,39%
- Int., ajustes y dif. cotización	34.631.455	69.160.432	-49,93%
Depósitos en Pesos	1.549.696.310	850.295.360	82,25%
Depósitos en Moneda Extranjera	414.257.615	253.635.606	63,33%
	-	-	
<b>Depósitos: Composición</b>	<b>100,00%</b>	<b>100,00%</b>	
Sector Público No Financiero	0,10%	0,90%	
Sector Financiero	0,43%	0,45%	
<b>Sector Privado No Financiero</b>	<b>99,47%</b>	<b>98,65%</b>	
- Cuentas Corrientes	80,71%	74,45%	
- Caja de Ahorros	4,05%	11,44%	
- PF e Inversiones	11,51%	5,20%	
- Otros	1,44%	1,30%	
- Ints. y Dif. Cotizaci3n a pagar	1,76%	6,26%	
Depósitos en Pesos	78,91%	77,02%	
Depósitos en Moneda Extranjera	21,09%	22,98%	

**Evoluci3n de Pr3stamos**

Frente a la volatilidad macroecon3mica, y en un escenario donde el banco prioriz3 la performance en sus indicadores de solvencia y liquidez, las financiaciones brutas (sin considerar las provisiones) presentaron una mejora de 187,9% en t3rminos reales.

La variaci3n fue principalmente explicada por el segmento de personas jur3dicas del Sector Privado con Documentos a Sola Firma y Descontados que crecieron 378,0% sumado a la mejora por mayor operatoria de Descuento de Cupones del Sector Financiero que registr3 una suba superior al 1000% en t3rminos reales.

Por su parte, en lo que respecta al segmento de individuos el stock de pr3stamos personales disminuy3 7,4%, dado que su crecimiento nominal estuvo por debajo de la inflaci3n del ejercicio, replicando igual tendencia que el rubro de Tarjetas de Cr3dito que cay3 11,2% en t3rminos reales.

**Préstamos y otras Financiaciones comparadas con el Ejercicio Anterior**

En Miles de \$	Miles de \$		Variac. % Año Anterior
	dic-24	dic-23	
<b>Préstamos y otras Financiaciones</b>	<b>711.370.054</b>	<b>221.443.473</b>	<b>221,24%</b>
Sector Público No Financiero	-	-	0,00%
Sector Financiero	231.474.868	9.458.650	2347,23%
<b>Sector Privado No Financiero</b>	<b>498.698.722</b>	<b>244.092.683</b>	<b>104,31%</b>
- Adelantos	53.522.030	21.447.749	149,55%
- Doc. Sola Firma, Descont. y Compr.	242.135.205	50.650.657	378,05%
- Prendarios	-	-	0,00%
- Personales	26.852.852	28.981.983	-7,35%
- Tarjetas de Crédito	4.345.503	4.892.515	-11,18%
- Créditos por Arrendamiento Financiero	2.720.209	6.469.058	-57,95%
- Otros	167.993.744	129.258.982	29,97%
- Pre / Post Financiación Exportaciones	34.745.722	23.081.849	50,53%
- Otros	133.248.022	106.177.133	25,50%
- Ints., ajustes y dif. Cotización	9.003.472	4.073.972	121,00%
- Intereses documentados	-7.874.293	-1.682.233	368,09%
<b>- Provisiones</b>	<b>-18.803.536</b>	<b>-32.107.860</b>	<b>-41,44%</b>

**Política de Administración de Liquidez**

A continuación, se presenta la composición de las disponibilidades totales de la entidad al 31.12.2024 y su comparación con el cierre de ejercicio anterior.

**Liquidez (En miles de pesos)**

Tipo	Saldo al 31/12/2024	% Participac.	Saldo al 31/12/2023	% Participac.	Variación	Var. Porcentual s/ Dic 2023
<b>Disponibilidades</b>	<b>406.516.911</b>	<b>30,09%</b>	<b>165.711.891</b>	<b>15,93%</b>	<b>240.805.020</b>	<b>145,3%</b>
- Efectivo	46.914.200	3,47%	62.031.703	5,96%	(15.117.503)	-24,4%
- Bancos y Corresponsales	359.602.711	26,62%	103.309.452	9,93%	256.293.259	248,1%
- Otros	-	0,00%	370.736	0,04%	(370.736)	-100,0%
<b>Títulos de deuda a valor razonable</b>	<b>944.538.521</b>	<b>69,91%</b>	<b>115.182.288</b>	<b>11,07%</b>	<b>829.356.233</b>	<b>+100,0%</b>
- Notas del B.C.R.A.	7.371.700	0,55%	-	0,00%	7.371.700	0,0%
- Letras de liquidez del BCRA	-	0,00%	5.100.107	0,49%	(5.100.107)	-100,0%
- Títulos Públicos	937.166.821	69,37%	110.082.181	10,58%	827.084.640	+100,0%
<b>Operaciones de pase</b>	<b>-</b>	<b>0,00%</b>	<b>759.418.524</b>	<b>73,00%</b>	<b>(759.418.524)</b>	<b>-100,0%</b>
<b>Liquidez Inmediata</b>	<b>1.351.055.432</b>	<b>100,00%</b>	<b>1.040.312.703</b>	<b>100,00%</b>	<b>310.742.729</b>	<b>29,9%</b>
<b>Total Activo</b>	<b>2.579.534.880</b>		<b>1.661.349.773</b>		<b>918.185.107</b>	<b>55,3%</b>
<b>Depósitos</b>	<b>1.963.953.925</b>		<b>1.103.930.966</b>		<b>860.022.959</b>	<b>77,9%</b>
<b>Liquidez Inmediata / Total Activos</b>	<b>52,4%</b>		<b>62,6%</b>		<b>-10,2%</b>	
<b>Liquidez Inmediata / Depósitos</b>	<b>68,8%</b>		<b>94,2%</b>		<b>-25,4%</b>	



Al cierre del ejercicio 2024, el índice de Liquidez Inmediata ([Disponibilidades + LeLiqs + Pases BCRA] / Depósitos Totales) se ubicó en 21,1%. De considerar los Títulos Públicos que se encuentran registrados a Valor de Mercado, dicho ratio asciende a 68,8%, frente a 94,2% del ejercicio anterior.

Los niveles observados en los indicadores de liquidez se dan como consecuencia de la decisión del banco de adoptar una conducta conservadora frente al deterioro en las condiciones de la macroeconomía que se registraron en los últimos años.

## Resultados

Durante 2024, el Banco alcanzó un resultado neto de \$141.131 millones, exhibiendo una mejora del 86% respecto al ejercicio previo re-expresado en moneda homogénea, alcanzando indicadores de ROE y ROA superiores a los registrados por los Bancos Privados y el Sistema Financiero en su totalidad.

**ESTADOS DE RESULTADOS CORRESPONDIENTES A LOS EJERCICIOS  
INICIADOS EL 1° DE ENERO DE 2024 Y 2023 Y TERMINADOS EL 31 DE DICIEMBRE DE 2024 Y 2023**  
(Cifras expresadas en miles de pesos)

	Notas	31/12/2024	31/12/2023	Var. i.a.
Ingresos por intereses		814.125.349	937.644.868	-13%
Egresos por intereses		(642.960.783)	(664.257.936)	-3%
<b>Resultado neto por intereses</b>	<b>Q</b>	<b>171.164.566</b>	<b>273.386.932</b>	<b>-37%</b>
Ingresos por comisiones	<b>19</b>	24.110.354	22.746.739	6%
Egresos por comisiones		(15.931.913)	(12.052.879)	32%
<b>Resultado neto por comisiones</b>	<b>Q</b>	<b>8.178.441</b>	<b>10.693.860</b>	<b>-24%</b>
Resultado neto por medición de instrumentos financieros a valor razonable con cambios en resultados	<b>Q</b>	438.224.423	319.047.300	37%
Diferencia de cotización de oro y moneda extranjera	<b>20</b>	(10.766.719)	(21.840.631)	-51%
Otros ingresos operativos	<b>21</b>	75.210.426	59.570.976	26%
Cargo por incobrabilidad	<b>R</b>	(13.193.673)	(45.323.346)	-71%
<b>Ingreso operativo neto</b>		<b>668.817.464</b>	<b>595.535.091</b>	<b>12%</b>
Beneficios al personal	<b>22</b>	(61.637.552)	(61.205.087)	1%
Gastos de administración	<b>23</b>	(141.758.693)	(125.605.337)	13%
Depreciaciones y desvalorizaciones de bienes		(7.082.349)	(5.867.158)	21%
Otros gastos operativos	<b>24</b>	(127.825.722)	(119.023.055)	7%
<b>Resultado operativo</b>		<b>330.513.148</b>	<b>283.834.454</b>	<b>16%</b>
Resultado por asociadas y negocios conjuntos		-	(267.564)	-100%
Resultado por la posición monetaria neta		(97.029.622)	(113.030.128)	-14%
<b>Resultado antes del impuesto de las ganancias que continúan</b>		<b>233.483.526</b>	<b>170.536.762</b>	<b>37%</b>
Impuesto a las ganancias de las actividades que continúan	<b>18</b>	(92.352.233)	(94.632.179)	-2%
<b>Resultado neto del ejercicio - Ganancia</b>		<b>141.131.293</b>	<b>75.904.583</b>	<b>86%</b>
<b>RESULTADO INTEGRAL TOTAL</b>		<b>141.131.293</b>	<b>75.904.583</b>	<b>86%</b>

La asignación de liquidez en Pases e instrumentos de regulación monetaria del BCRA durante la primera parte del año, así como Letras del Tesoro Nacional Capitalizables (LECAPs) con correcciones de tasa que acompañaron la evolución de la inflación, junto con la prudencia en torno a la posición en Obligaciones Negociables y de cartera de Créditos con un menor impacto en el

Cargo por Incobrabilidad, son los principales drivers que explican la mejora en el Resultado Integral Total, en un contexto donde se observó una menor incidencia de la inflación sobre la Posición Monetaria Neta y la estructura de gastos.

### **Ingresos por Intereses**

En lo que respecta al ejercicio finalizado el 31 de diciembre de 2024, los ingresos por intereses disminuyeron un 13% a \$814.125 millones, habiendo sido de \$937.645 millones para el ejercicio cerrado el 31 de diciembre de 2023 re-expresado en moneda homogénea. Tal disminución correspondió principalmente al menor volumen de recursos derivado de la operatoria de Pases Activos con el BCRA tras la eliminación por parte del ente regulador de la ventana de pases pasivos a partir del 22 de julio), la cual fue atenuada por el mayor devengamiento del stock de Documentos.

Como se verá a continuación, la mencionada variación negativa fue compensada por el incremento observado en la línea de Resultado neto por medición de instrumentos financieros a valor razonable con cambios en resultados.

### **Egresos por Intereses**

Los egresos por intereses del Banco Industrial disminuyeron un 3% alcanzando los \$642.961 millones en el ejercicio finalizado el 31 de diciembre de 2024 respecto de los \$664.258 millones del ejercicio finalizado el 31 de diciembre de 2023 re-expresado en moneda homogénea. Tal disminución se encuentra explicada principalmente por la disminución observada en las tasas nominales de las cuentas corrientes remuneradas (en línea con la reducción gradual de la Tasa de Política Monetaria) a pesar del mayor volumen registrado en los saldos vista.

Adicionalmente, cabe destacar, que los excedentes de depósitos fueron aplicados principalmente en la operatoria de Pases Activos con el BCRA durante los primeros siete meses del año, lo cual permitió la generación de ingresos por intereses.

### **Ingresos por Comisiones**

Los ingresos por comisiones crecieron a la suma de \$24.110 millones durante el ejercicio finalizado el 31 de diciembre de 2024, un 6% más respecto de los \$22.746 millones del ejercicio finalizado el 31 de diciembre de 2023 re-expresado en moneda homogénea. Esta variación, se encuentra principalmente explicada por el mayor crecimiento de las comisiones asociadas a operaciones de Exterior y Cambios (+55%) y el rol del Banco como colocador integral de fondos comunes de inversión (ACDI) relacionadas al producto MERCADO FONDO lanzado conjuntamente con la plataforma de comercio electrónico MERCADO LIBRE, mientras que la mejora registrada en comisiones por Tarjetas (Pago a Comercios) fue atenuada por las menores comisiones vinculadas con Obligaciones cuyo aumento nominal vía pricing estuvo por debajo de la inflación.

### **Egresos por Comisiones**

Los egresos por comisiones, que están principalmente relacionados con los pagos efectuados por el Banco a otras Instituciones Financieras, SGRs, Red Link, COELSA, ROFEX y por corretaje de cambios, evidenciaron un incremento del 32% en términos reales.

### **Resultado Neto por Medición de instrumentos financieros a valor razonable con cambios en resultados**

Los resultados totalizaron la suma de \$438.224 millones durante el ejercicio finalizado el 31 de diciembre de 2024 respecto de los \$319.047 millones del ejercicio finalizado el 31 de diciembre de 2023 re-expresado en moneda homogénea. Tal como sucedió en los ejercicios anteriores, el Banco operó activamente en el mercado de operaciones de Títulos Públicos, principalmente Letras de Liquidez / Notas del Banco Central, así como Letras del Tesoro Nacional Capitalizables (LECAPs).

### **Diferencia de Cotización de oro y moneda extranjera**

Los resultados por este concepto registraron una pérdida por la suma de \$10.767 millones durante el ejercicio finalizado el 31 de diciembre de 2024 respecto de la pérdida de \$21.841 millones del ejercicio finalizado el 31 de diciembre de 2023 re-expresado en moneda homogénea. La mencionada variación se debe al impacto de la depreciación del peso argentino respecto de la moneda estadounidense durante el ejercicio 2024 sobre la posición en monex incluyendo el resultado de trading de los títulos públicos en moneda extranjera.

### **Otros Ingresos Operativos**

Los ingresos ascendieron a la suma de \$75.210 millones durante el ejercicio finalizado el 31 de diciembre de 2024 respecto de los \$59.571 millones del ejercicio finalizado el 31 de diciembre de 2023 re-expresado en moneda homogénea. El aumento del 26% en términos reales correspondió principalmente a mayores ingresos como Sociedad Depositaria, seguido en importancia por comisiones por el servicio de API Bank, entre otros.

### **Cargo por Incobrabilidad**

El cargo por incobrabilidad de préstamos totalizó durante el ejercicio finalizado el 31 de diciembre de 2024 la suma de \$13.194 millones respecto de los \$45.323 millones del ejercicio finalizado el 31 de diciembre de 2023 re-expresado en moneda homogénea. Tal variación se encuentra explicada por la constitución de Provisiones Globales en exceso durante el ejercicio 2023 en un contexto macroeconómico complejo donde se priorizaron las políticas conservadoras de provisionamiento. De este modo, la entidad cuenta con un stock Total de Provisiones de \$25.886 millones que le otorga una cobertura del +900% de la cartera irregular.

En lo que respecta a la administración de riesgo de crédito mediante descuento de documentos (Factoring), la constitución de provisiones se hace conforme la normativa regulatoria en función de la calidad crediticia del cedente del documento en lugar del firmante, lo que lleva a constituir provisiones que luego son desafectadas cuando se cancela la operación. De este modo, los cargos netos de la desafectación de provisiones se mantienen en niveles adecuados.

### **Beneficios al Personal, Gastos de Administración y otros gastos operativos**

A nivel total, los gastos operativos del banco totalizaron \$338.304 millones al finalizar el ejercicio 2024 respecto de los \$311.701 millones correspondientes al ejercicio finalizado el 31 de diciembre de 2023 re-expresado en moneda homogénea (+9%). La mencionada variación se encuentra explicada en un 2% por los mayores costos relacionados a beneficios al personal (+1% interanual), un 61% por los mayores gastos de administración (+13% interanual) entre los que se destacan gastos inherentes a Soc. Depositaria y APIs, así como el incremento de Tasas Municipales y en un

33% por otros gastos operativos (+7% interanual) entre los que se destacan los cargos correspondientes a impuesto a los ingresos brutos, entre otros.

**Resultado por la Posición Monetaria Neta**

El impacto en resultados correspondiente al ejercicio finalizado el 31 de diciembre de 2024 fue de \$97.030 millones, mientras que para el ejercicio del 2023 fue de \$113.030 millones (-14% interanual) producto del camino descendente que fue recorriendo el IPC durante el último año.

**Impuesto a las Ganancias**

El cargo por Impuesto a las Ganancias correspondiente al ejercicio finalizado el 31 de diciembre de 2024 fue de \$92.352 millones, mientras que para el ejercicio del 2023 fue de \$94.632 millones. Destacamos que estos valores están directamente relacionados con la estrategia del banco respecto de efectuar aportes a diferentes SGR líderes del mercado, habiendo realizado aportes en 2024 por \$66.100 millones aproximadamente.

**Indicadores**

A continuación, se expone cuadro con los principales indicadores de la entidad:

	dic-24	dic-23
<b>Liquidez</b>		
Liquidez Inmediata	68,8%	94,2%
(Préstamos + Otras Financiaciones) s/ Total Depósitos	36,2%	20,1%
<b>Capitalización</b>		
Patrimonio Neto s/ Total de Activo	13,6%	19,1%
Solvencia (Patrimonio Neto s/ Total de Pasivo)	15,7%	23,7%
Pasivo Total como múltiplo del Patrimonio Neto	6,4	4,2
<b>Inmovilización de Activos</b>		
(Bs. de Uso, Diversos e Intangibles) s/Total de Activo	6,8%	10,3%
<b>Rentabilidad</b>		
Ingresos por Comisiones s/ Ingreso Operativo Neto	3,6%	3,8%
Eficiencia Gtos. Operativos s/ Ingreso Operativo Neto	50,6%	52,3%
Resultado neto por comisiones s/ Gtos. Operativos	3,9%	5,6%
Retorno sobre Activo Promedio	2,1%	1,8%
Retorno sobre Patrimonio Neto Inicial	67,5%	31,4%

## OPERACIONES REALIZADAS ENTRE PARTES RELACIONADAS

---

En referencia a las operaciones realizadas con partes relacionadas, las mismas se encuentran detalladas en la nota 12 a los estados contables al 31 de diciembre de 2024.

## TRATAMIENTO DE RESERVAS Y DISTRIBUCION DE DIVIDENDOS

---

Al cierre del ejercicio 2024, los Resultados No Asignados de la entidad ascienden a \$ 141.131.293 miles, por lo que se incrementa la Reserva Legal por \$ 28.226.259 miles (20% s/ Resultados No Asignados) ascendiendo la misma a \$ 102.677.105 miles.

Si bien, a la fecha de emisión de los presentes estados financieros consolidados, el BCRA no se ha pronunciado respecto a las condiciones para la distribución de dividendos del ejercicio 2024, la Entidad cuantificó el importe disponible a distribuir, el cual asciende a 195.064.726. Sin embargo, en función de las limitaciones establecidas en las relaciones técnicas, a la fecha de los presentes estados financieros el importe máximo a distribuir sería 116.551.996.

## GOBIERNO CORPORATIVO

---

En referencia a este tema, el mismo se encuentra detallado en la nota 28 a los estados contables al 31 de diciembre de 2024.

## GESTION DE RIESGOS INTEGRALES

---

Dada la naturaleza y complejidad inherente a las actividades de una entidad financiera, Banco Industrial reconoce a la Gestión Integral de los Riesgos una importancia fundamental, promoviendo un esquema sólido y eficiente en la administración y medición de los mismos (riesgo de crédito, liquidez, mercado, operacional, tasa de interés, estratégico, reputacional, titulización, concentración de fondeo y de concentración de activos).

La Entidad cuenta con políticas, procedimientos y límites definidos para cada exposición, aprobadas por el Directorio en el marco de la gestión de cada riesgo. El proceso de definición de estrategias, umbrales y límites es revisado periódicamente por el Comité de Gestión Integral de Riesgos a fin de acompañar la naturaleza dinámica del negocio generando mayor eficiencia en la gestión de integral de riesgos, ayudando a identificar y mitigar de manera oportuna los distintos riesgos.

La Gerencia de Riesgos Integrales realiza las estimaciones de capital económico según metodología simplificada (Com A 6534).

Periódicamente se realizan pruebas de estrés individuales (pruebas de sensibilidad) para los principales riesgos a fin de evaluar situaciones adversas sobre distintos factores de riesgos utilizadas en la gestión integral de riesgos, así como también se realizan anualmente a fin de ser presentadas al BCRA.

La Entidad ha aprobado e implementando un marco para la gestión de los riesgos antes mencionados. Dicho marco condensa la siguiente información:

- a) Definiciones, estrategia y metodología de medición por tipo de riesgo.
- b) Los roles y responsabilidades de los sectores involucrados.

- c) Definición del Apetito al Riesgo de la Entidad para cada uno de los riesgos identificados
- d) Planes de contingencia para los principales riesgos financieros y de crédito
- e) Procedimiento para Riesgos Operacionales y de TI

La gestión integral del riesgo en la Entidad ha de ser sustentada en 5 (cinco) pilares que constituyen principios generales, subyacentes tanto en la normativa emitida por el BCRA, los lineamientos del Comité de Supervisión Bancaria de Basilea e ISO 31000:

- Independencia en las funciones de gestión y control de riesgos integrales

La independencia en el área de riesgos integrales permite que su opinión y criterios sean considerados en el proceso de toma de decisiones en las distintas etapas de la gestión de los negocios

- Integración de riesgos y visión global

El Directorio vela por el desarrollo de una fuerte cultura de riesgo, así como también en la solidez técnica y profesional del área que gestionan de manera integral los riesgos.

- Definición de estrategia de gestión y apetito al riesgo

La política de apetito a riesgo cuantifica los umbrales y límites que la entidad se encuentra dispuesta a asumir en el desarrollo de su actividad.

- Toma de decisiones en un ámbito colegiado
- Clara definición de atribuciones y control centralizado de los riesgos

Los principales riesgos identificados por la Dirección que pueden afectar el logro de sus objetivos son los siguientes:

a) Riesgo de Crédito

Se entiende por riesgo de crédito a la posibilidad de sufrir pérdidas por el incumplimiento que sus deudores o contrapartes incumplan de manera total o parcial con sus obligaciones. Dichas pérdidas dependen de dos factores: el monto de exposición al momento de ocurrir el incumplimiento y los recuperos obtenidos por la Entidad en base a los pagos o por la ejecución de garantías que respalden la operación. Adicionalmente la medición de la concentración de la cartera ayuda a mantener la correcta diversificación de la misma permitiendo distribuir el riesgo de manera más uniforme.

El Banco Industrial cuenta con una estructura sólida para la gestión del riesgo de crédito, siendo el Directorio el encargado de delinear y aprobar la estrategia, los procedimientos, políticas, fijar límites para el monitoreo del riesgo de crédito expuestos dentro del procedimiento de Apetito al Riesgo.

El Directorio ha fijado límites de tolerancia al riesgo de crédito, los cuales son medidos mediante indicadores de riesgo. Dichos indicadores son presentados en forma mensual ante el Comité de Gestión Integral de Riesgos.

A su vez, el Banco cuenta con la Gerencia de Riesgo de Crédito, tanto minorista como Corporativo, y la Jefatura de Control de Créditos, quienes diariamente controlan que las asistencias se encuentren dentro los límites normativos y aprobados por el Comité de Créditos.

#### b) Riesgo de Mercado

El riesgo de mercado se define como la posibilidad de sufrir pérdidas en las posiciones dentro y fuera de balance de la Entidad a raíz de fluctuaciones adversas en los precios de mercado de diversos activos.

Los riesgos que lo componen son aquellos riesgos de las posiciones en instrumentos, títulos valores y derivados imputados a la cartera de negociación y los riesgos de las posiciones en monedas extranjeras, en este caso cualquiera sea la cartera de inversión o de negociación a la que se imputen.

El Directorio monitorea tolerancia al riesgo de mercado, los cuales son medidos mediante indicadores de riesgo junto con la medición diaria del VaR, el cual se utiliza para medir el riesgo de aquellos activos que se encuentren en la cartera de negociación de la entidad.

Dichos indicadores, que fueron aprobados por Directorio y se encuentran mapeados en el libro de indicadores en concordancia con la política de Riesgos Integrales en cuanto al apetito al riesgo, son presentados mensualmente ante el Comité de Gestión Integral de Riesgos.

Las unidades encargadas de la gestión y medición del riesgo de mercado son la Gerencia de Finanzas y Mercado de Capitales y la Gerencia de Riesgos Integrales. La Gerencia de Finanzas y Mercado de Capitales participa del Comité de Activos y Pasivos (ALCO) el cual es responsable de la gestión de los riesgos globales de los activos y pasivos de la Entidad (ALM), de la adopción de las estrategias de inversión o de cobertura más adecuadas y las políticas de manejo de liquidez y financiamiento. La Gerencia de Riesgos Integrales coordina el Comité de Gestión Integral de Riesgos, órgano encargado del monitoreo de la gestión del riesgo de mercado.

#### c) Riesgo de Liquidez

El Riesgo de Liquidez se define como la capacidad que posee la entidad de fondear los incrementos de los activos y cumplir con sus obligaciones a medida que éstas se hacen exigibles, sin incurrir en pérdidas significativas.

La Entidad entiende por riesgo de liquidez principalmente al riesgo de fondeo, definido como aquel en que la Entidad no pueda cumplir de manera eficiente con los flujos de fondos esperados e inesperados, corrientes y futuros y con las garantías sin afectar para ello sus operaciones diarias o su condición financiera.

El Directorio ha fijado umbrales y límites de tolerancia al riesgo de liquidez, los cuales son medidos diariamente mediante indicadores que son informados a la Gerencia de Finanzas y Mercado de Capitales y al Directorio. A su vez, mensualmente se hace la presentación del estado de situación mensual en el Comité de Gestión Integral de Riesgos.

#### d) Riesgo de Tasa de Interés

El riesgo de tasa de interés se define como la posibilidad de que se produzcan cambios en la condición financiera de la entidad como consecuencia de fluctuaciones en las tasas de interés, pudiendo tener efectos adversos en los ingresos financieros netos de la Entidad y en su valor económico.

La estrategia definida por el Directorio se centra en que los activos y pasivos se encuentren razonablemente calzados por tipo de tasa de interés y moneda de forma tal que exista el menor riesgo posible.

Las unidades encargadas de la gestión del riesgo son la Gerencia de Finanzas y Mercado de Capitales y la Gerencia de Riesgos Integrales como principales intervinientes en la materia. La Gerencia de Finanzas y Mercado de Capitales participa del Comité de Activos y Pasivos (ALCO) el cual es responsable de la gestión de los riesgos globales de los activos y pasivos de la Entidad, de la adopción de las estrategias de inversión o de cobertura más adecuadas y las políticas de manejo de liquidez y financiamiento.

La Gerencia de Riesgos Integrales, que coordina el Comité de Gestión Integral de Riesgos, es la encargada del monitoreo y control de la gestión del riesgo de tasa, como así también del armado y presentación del régimen informativo de Riesgo de Tasa de Interés de la cartera de inversión (RTICI) al BCRA.

#### e) Riesgo Operacional y Tecnológico

El riesgo operacional se define como el riesgo de pérdidas resultantes de la falta de adecuación o fallas en los procesos internos, de la actuación del personal o de los sistemas o bien aquellas que sean producto de eventos externos. El riesgo legal puede verificarse en forma endógena o exógena a la entidad, comprende, entre otros aspectos, la exposición a sanciones, penalidades u otras consecuencias económicas y de otra índole por incumplimiento de normas y obligaciones contractuales.

El Directorio de la Entidad ha definido su estrategia de gestión del riesgo operacional, la cual se basa en la minimización de eventos de pérdida a través de un proceso continuo de análisis y posterior gestión sobre los eventos reportados para tratar de evitar su reiteración. Esto se complementa con la realización de autoevaluaciones sobre los procesos y subprocesos identificados en la matriz del Banco.

El Directorio ha fijado umbrales y límites de tolerancia al riesgo operacional y tecnológico, los cuales son medidos mediante indicadores de riesgo. Dichos indicadores son presentados en forma mensual ante el Comité de Gestión Integral de Riesgos.

En forma anual, la Gerencia de Riesgos Integrales presenta al BCRA el régimen informativo de eventos de riesgos operacionales con el detalle de todos los eventos identificados en el año.

A su vez, las iniciativas de nuevos productos, servicios y actividades son evaluados por la Gerencia de Riesgos Integrales a efectos de asegurar que todos los riesgos involucrados cuenten con los adecuados controles que los mitigan, independientemente que la gestión de dichos riesgos sea potestad de aquellas gerencias originantes como ser productos, operaciones, etc.

#### f) Riesgo Estratégico

Se entiende por riesgo estratégico al riesgo que se origina en una estrategia de negocios inadecuada o de un cambio adverso en las previsiones, parámetros, objetivos y otras funciones que respaldan la estrategia.

La Entidad asume como objetivo de seguimiento de la gestión del riesgo estratégico, perseguir la preservación de su situación patrimonial y financiera ante cambios significativos en los factores de riesgo, manteniendo el riesgo estratégico en niveles acotados mediante el monitoreo oportuno de su plan de negocios y el establecimiento de indicadores de seguimiento sobre los desvíos que en el mismo se generen.



El Directorio ha fijado umbrales y límites de tolerancia al riesgo estratégico, los cuales son medidos mediante indicadores de riesgo. Dichos indicadores son presentados mensualmente ante el Comité de Gestión Integral de Riesgos.

A su vez, la Gerencia Financiera en oportunidad del ALCO presenta los desvíos comerciales respecto a la planificación, y en forma trimestral realiza un informe del seguimiento del plan de negocios el que es revisado en oportunidad del Comité de Gestión Integral de Riesgos.

#### g) Riesgo Reputacional

Se entiende como aquel que está asociado a una percepción negativa sobre la Entidad por parte de los clientes, contrapartes, accionistas, inversores, tenedores de deuda, analistas de mercado y otros participantes del mercado relevantes que afecta adversamente la capacidad para mantener relaciones comerciales existentes o establecer nuevas y continuar accediendo a fuentes de fondeo.

La estrategia de gestión del Riesgo Reputacional se basa en que la Entidad sea eficiente y eficaz en el manejo de este riesgo, manteniendo el mismo en niveles acotados, cumpliendo con las regulaciones vigentes, ofreciendo productos y servicios de calidad, cumpliendo las obligaciones que posee con clientes y accionistas.

El Directorio es el principal encargado de definir los lineamientos, políticas, procesos para la gestión del riesgo reputacional. La Gerencia de Responsabilidad Social Empresarial (RSE), RRII y Atención al Cliente junto con la Gerencia de Marketing, son las áreas encargadas del monitoreo de la gestión de riesgo reputacional. La Gerencia de Riesgos Integrales es el área independiente que monitorea este riesgo como así también de elevar al Comité de Gestión Integral de Riesgos cualquier información referida con riesgo reputacional como ser reclamos de clientes y menciones en medios masivos de comunicación.

#### h) Pruebas de Estrés

La Entidad ha implementado un programa de ejercicios de pruebas de estrés periódicos que permiten conocer el impacto de alteraciones adversas de condiciones macroeconómicas o de sensibilidades de factores de riesgos. El Comité de Gestión Integral de Riesgos es el encargado de aprobar los procedimientos de las pruebas donde se detallan las metodologías generales utilizadas como así también la periodicidad en que se realizan.

Los análisis de sensibilidad generalmente buscan evaluar los resultados cuando ciertos parámetros o datos de ingresos son tensionados sin relacionar estos cambios con un evento subyacente a nivel de escenarios.

Los resultados de las pruebas de estrés son controlados y monitoreados por el Comité de Gestión Integral de Riesgos el cual recibe los informes con las salidas de las pruebas y reporta al Directorio los resultados validados junto con la documentación de los planes de acción correspondientes. En función del efecto generado por las pruebas se analiza y recalibra el apetito al riesgo y los planes de contingencia estipulados.

#### i) Pérdidas Crediticias Esperadas

En diciembre 2023 la Entidad optó por prorrogar la aplicación del reconocimiento de las Pérdidas Crediticias Esperadas para enero 2025.

El cálculo como así también el mantenimiento, control y actualización del modelo y de los parámetros que lo componen, se encuentra a cargo de la Gerencia de Riesgos Integrales. Todas las modificaciones y cambios al modelo, son aprobadas por el Comité de Gestión Integral de Riesgos. A su vez, los resultados mensuales obtenidos son presentados al Directorio y a la Alta Gerencia.

## **GESTION DE TECNOLOGIA DE INFORMACION**

---

### **PROYECTOS ESPECIALES | EXPANSIÓN TECNOLÓGICA**

#### **Organización, infraestructura y performance de sistemas**

Durante el año 2024, se trabajó en ampliar la disponibilidad, el monitoreo y rendimiento de todos los sistemas, asegurando la operación del banco en el modelo 7x24. En este sentido, se activaron diversas iniciativas enmarcadas en el plan de performance, alta disponibilidad y capacidad a efectos de robustecer la infraestructura que dispone el Banco para sus operaciones y proyectos. A modo de ejemplo, pueden mencionarse:

- a) Ampliar el alcance del monitoreo de aplicaciones críticas apoyado en herramientas tecnológicas más robustas
- b) Consolidar un equipo de trabajo para el monitoreo 7x24
- c) Lanzar un equipo de performance especializado en garantizar alta disponibilidad a los clientes

De acuerdo a la estrategia de infraestructura híbrida hemos afianzado aplicativos en nubes públicas (Amazon) y hemos explorado otras nubes (Huawei, Google y Azure).

A nivel Sistemas, se robusteció el proceso y control de la cadena de cierre del Banco, permitiendo su correcto funcionamiento y afrontando una transaccionalidad que es récord histórico. Adicionalmente, continuamos con las actualizaciones de las plataformas críticas e integraciones de los mismos en el plano batch y online.

A nivel Tecnología, implementamos nuevas herramientas que monitorean los aplicativos del banco, automatizan los procesos operativos diarios de cadena y securizan los procesos de backup del Banco.

A nivel de Servicios Financieros Digitales, hemos actualizado nuestra plataforma de banca en línea Bind24 (do it) a la última versión disponible, modernizando la usabilidad, añadiendo nuevas funcionalidades y reforzando la seguridad con controles biométricos. Esta mejora forma parte de nuestra estrategia para desarrollar canales propios que compitan con los mejores del país.

Desarrollamos nuevos productos, impulsamos un aumento significativo en la cantidad de clientes y transacciones, y alcanzamos el nivel de disponibilidad más alto del mercado. Todo esto fue posible gracias a la evolución de nuestro servicio Business as a Service (Baas), con el que logramos afrontar el desafío de respaldar la operatoria del Banco y el modelo de atención digital.

## Logros 2024 y Desafíos 2025

### Logros 2024

Los equipos demostraron compromiso y productividad, alcanzando los siguientes logros:

**Escalabilidad del negocio y nuevas funcionalidades a clientes:** Acompañando a la estrategia de las diferentes Bancas/Áreas, se destaca:

#### *Banca Empresas*

- Se lanzó la última versión de homebanking B24, que ofrece a los clientes una experiencia de usuario mejorada en la versión móvil. Esta actualización permite a los usuarios operar de forma segura con controles biométricos y habilita a los usuarios autorizados de los clientes a operar desde la aplicación.

#### *Banking as a Service*

- Se lanzó la nueva funcionalidad API transferencias MEP, permitiendo a nuestros clientes automatizar transferencias MEP, consultar su estado y validar las cuentas disponibles para su ejecución.
- Se liberó una solución de webhooks de aviso de acreditación en CBU, notificando a nuestros clientes del ecosistema BaaS las transferencias recibidas.
- Se ampliaron las opciones de integración a los clientes de BaaS, ofreciendo APIs públicas de organismos gubernamentales
- Se articuló con compañías vinculadas, soluciones innovadoras en el sistema financiero Argentino.
- Se evolucionó el producto BCollect con nuevas funcionalidades relacionadas a ID Pagador, permitiendo altas individuales y masivas de CVU; al mismo tiempo que se liberó el módulo de Consorcios, diversificando la cartera de clientes y las opciones del uso del producto.

#### *Banca Minorista*

- Se brindó soporte en la remodelación de puestos de trabajo de diferentes sucursales, contribuyendo a mejorar la experiencia y atención al cliente.
- Se aplicaron mejoras de usabilidad en los Cash Dispenser.

#### *Soporte*

- Se disponibilizó el módulo de títulos en aplicativo core de Mesa de Dinero y Operaciones.
- Se brindó soporte para el despliegue de la nueva web institucional diseñada para mejorar la experiencia del usuario y ampliar los canales de consulta. Además, incorpora herramientas de accesibilidad.

### Eficiencia operacional

#### *Banca Empresas*

- Se disponibilizó a los clientes la solución de Firma Electrónica con autenticación mediante validación con clave fiscal de ARCA y biométrica
- Se liberaron mejoras en el CRM facilitando a los oficiales la gestión de los clientes
- Se realizaron diversas actualizaciones al sistema core de Comercio Exterior, cumpliendo con diversas normativas y optimizando la gestión de mensajería
- Se robusteció el canal de Pago a Proveedores y Haberes, en virtud de mejorar la experiencia del cliente.

- Se implementaron mejoras en el sistema de calificación crediticia, optimizando la precisión del análisis, agilizando la toma de decisiones y fortaleciendo la gestión del riesgo.

#### *Banking as a Service*

- Capitalizando la retroalimentación de nuestros clientes se incorporaron dentro de Bcollect mejoras en reportes facilitando la identificación de cobros, la conciliación de cuentas, notificaciones.
- Se liberó a los clientes BaaS la consulta de movimientos de alta transaccionalidad, facilitando las tareas de conciliación de transferencias entrantes del día.

#### *Banca Minorista*

- Se brindó soporte en el proceso de unificación de sucursales diagramadas, acompañando la estrategia de la Banca.
- Se robusteció el aplicativo core de ventas de la banca, en virtud de mejorar su usabilidad.
- Optimizando el flujo financiero y riesgo de la banca, se brindó soporte a los procesos de venta de cartera.

#### *Soporte*

- Continuando con la estrategia de automatización de procesos internos, se desplegaron soluciones para optimizar distintas tareas, actividades y flujos de trabajo de áreas de negocio y soporte.
- Se implementaron automatizaciones y se coordinaron capacitaciones para optimizar el proceso de despliegue de plataformas abiertas.
- Se implementó en el core la funcionalidad para procesar transferencias recibidas vía API MEP, simplificando procesos internos y la experiencia de clientes
- Continuamos con la mejora de los procesos de apertura y cierre del banco, optimizando y robusteciendo programas, dando mayor previsibilidad de estas actividades críticas.
- Se aplicó la actualización de sistema operativo del core del banco a una nueva versión, mejorando la seguridad y su mantenimiento.
- Se llevó a cabo una actualización integral del Active Directory del banco, garantizando la continuidad operativa y sin generar interrupciones en la experiencia tanto de los clientes internos como externos.

#### **Desafíos para el 2025**

- Evolucionar el ecosistema BaaS, disponibilizando nuevas funcionalidades a nuestros clientes y consolidando el modelo de business as a service.
- Evolucionar la experiencia digital de los clientes en el Onboarding, BIND 24 y los productos del banco, implementando nuevas versiones de nuestro home banking que prevé más funcionalidades simples y avanzadas en el abanico de oferta de operaciones financieras y en especial gestión de e-cheques.
- Acompañar a la Banca Minorista en la estrategia de unificación de sucursales, así como también en el soporte a sus aplicativos claves, y en las modernizaciones y renovaciones de ATMs y Cash Dispensers, promoviendo un servicio eficiente y de calidad.
- Continuar con la estrategia de mitigación de riesgos y observaciones del área y del banco.
- Continuar nuestra estrategia de infraestructura híbrida (on premise + cloud)
- Explorar y desarrollar nuevos modelos de colaboración con Fintechs para nuevos negocios.
- Evolucionar la estructura de IT, robusteciendo sus áreas y soportando el crecimiento transaccional y de negocio.
- Diseñar e implementar iniciativas que permitan eficientizar los costos operativos de las bancas.

- Contribuir con el área de Prevención de Fraudes, en el robustecimiento de controles preventivos que permitan detectar y detener actividades sospechosas, en virtud de proteger los activos financieros y fortaleciendo la integridad del banco.
- Integrar diversas aplicaciones del banco, colocando al cliente en el centro y promoviendo una experiencia digital desde su onboarding hasta su soporte en los diversos servicios que necesite.
- Optimizar los tiempos de cierre y apertura de día, garantizando la operatoria del Banco y respondiendo al creciente volumen de transaccionalidad.
- Mantener el foco en el cliente, su experiencia, disponibilidad de servicio en los estándares más altos, apoyándonos en herramientas de monitoreo en tiempo real de los circuitos críticos del banco, garantizando una mayor transparencia, estabilidad y confianza.
- Acompañar al crecimiento sostenido del Banco, asegurando alta disponibilidad, robusteciendo los procesos y apoyando la evolución de los productos, siendo este uno de los principales desafíos del área por la incidencia en la evolución de los negocios proyectada.

## CAPITAL HUMANO

---

### Dotación de Personal

Al 31 de Diciembre, la entidad cuenta con un staff de 709 colaboradores (decreciendo el 2% respecto del año anterior), que día a día lideran los negocios de la entidad. Dicha nómina se compone de 384 hombres y 325 mujeres, y posee en promedio 43 años de edad y 10,2 años de antigüedad laboral. El 63% de los empleados desarrollan sus tareas en Casa Central, mientras que el 37% restante lo hace en la Red de Sucursales que posee BIND.

### Evolución de la Masa Salarial

La masa salarial incluida cargas sociales implicó, durante el año 2024, una erogación total de \$45.053 Millones, lo que implica un incremento nominal del 241,73% respecto al período 2023.

### Beneficios a colaboradores

SERBIND es una solución integral en materia de beneficios. En SER BIND transmitimos nuestra esencia, nuestra identidad, nuestro ADN. A través de esta plataforma todo colaborador puede acceder a toda nuestra oferta de beneficios, los cuales están agrupados en 4 categorías: Beneficios Financieros; Salud & Bienestar; BIND to You; Formación. Dentro de ellos, podemos destacar:

- **Préstamos Personales** con tasas preferenciales.
- Tarjeta de Crédito **Visa Signature**, junto con condiciones preferenciales en Seguros y beneficios.
- **Cajas de Seguridad:** bonificado el 50% del alquiler trimestral para colaboradores.
- Paquete "Empleado BIND": **Paquete Multiproducto** bonificado al 100%. Incluye una caja de ahorro en pesos, en dólares y en Euros, y una cuenta corriente en pesos con acuerdo en descubierto según rango salarial.
- **Cuenta comitente** en IVSA / IAM, 100% bonificada y honorario preferencial en suscripciones y rescates en fondos comunes de inversión.
- **Kit Escolar** para todos los hijos de colaboradores: Se entregan kits escolares para los hijos de colaboradores en edad escolar (jardín, primario y secundario).
- **Reintegro de Guardería:** se otorga este beneficio a colaboradores de la entidad.
- **Día libre de cumpleaños.**
- **Vacunas Antigripales:** el banco reintegra un monto preestablecido contra comprobante.

- **Regalos:** el personal del banco recibe un presente en cada una de estas fechas: Día del niño, Día del Padre, Día de la Madre, Nacimientos, Día de la Secretaría y Caja Navideña.
- **Eventos Especiales:** Fiesta de fin de año, Semana de la Salud, Día del Niño, Día de la Primavera y afters y otros festejos en ocasiones especiales.
- **Beneficios Sociales:** Gympass, tarjeta BIND 365, alianzas con marcas en electrodomésticos y tecnología, bodegas, alimentos, universidades (en carreras de grado, posgrados, cursos de especialización y maestrías), idiomas.
- **Bienestar BIND,** programa integral de bienestar físico y emocional, que engloba una oferta de clases de gym presenciales con personal trainer y on demand, que fuera ampliado considerablemente este año, línea de asesoramiento nutricional y línea de asesoramiento psicológico, sumado a diferentes ofertas de tratamientos personales en la sede central de la Entidad.
- **Medicina Prepaga Corporativa.** Implementamos el beneficio junto a Swiss Medical para todos los colaboradores de BIND y su grupo familiar, incluyendo la asistencia de un oficial comercial y medico in company.
- **Jerárquicos:** línea / equipo celular, auto compañía, estacionamiento (propio o vía reintegro), días extras de vacaciones, aportes personales a BIND Garantía SGR.

## Capacitación

Durante el período se destinaron las siguientes horas/hombres en acciones de capacitación: 12.769 horas, de las cuales el 74% corresponden a actividades de formación externa y el 26% a actividades de formación interna.

En Banco Industrial invertimos en diferentes iniciativas de formación con el objetivo principal de consolidar nuestra Cultura y estilo, además de desarrollar conocimientos y habilidades para incrementar la productividad individual, grupal y los resultados de negocio.

Así, acompañando las necesidades organizacionales, en 2024 implementamos el Camp Comercial. Esta iniciativa surge de la necesidad evolucionar hacia un oficial comercial BIND y fortalecer el crossselling entre las diferentes compañías que integran el Grupo.

El objetivo del Camp es:

- Entrenar a los equipos comerciales de Grupo BIND para que puedan comercializar (directamente o por derivación) los productos del Grupo.
- Profundizar el conocimiento de los productos y servicios de Grupo BIND.
- Potenciar las oportunidades comerciales a partir de un entendimiento de las necesidades de los clientes y la oferta de Grupo BIND.
- Evolucionar hacia un Oficial BIND (todos venden todo).

**Expertos BIND** es una iniciativa diseñada para consolidar, compartir y potenciar el conocimiento y experiencia que tenemos actualmente en BIND. Este programa es una plataforma para que los colaboradores se conecten, aprendan y colaboren, lo que permitirá que el conocimiento no quede acotado y restringido a personas y sectores, sino por el contrario, que fluya dentro de BIND. Además, esta iniciativa fomenta la apertura y colaboración a la vez que permite alinear las actividades diarias con los objetivos de BIND.

El principal objetivo de Expertos BIND es aprovechar la riqueza de conocimientos y habilidades que poseen algunos talentos clave de BIND y ponerlos al alcance de todos. Es un espacio donde los expertos en diversas áreas pueden compartir sus conocimientos, experiencias y mejores prácticas, fomentando un entorno de aprendizaje y colaboración. Al mismo tiempo es un espacio de reconocimiento para aquellas personas que participan de los espacios.

**BIND Data Mindset Talk.** Se trata de actividades abiertas para todos los colaboradores de Grupo BIND, dictadas por Rocking Data. A través de un formato híbrido tratamos los siguientes contenidos:

- Cultura y Estrategia Data Driven
- Donde estamos en BIND
- ¿Qué podemos hacer con los datos?
- Inteligencia Artificial y Machine Learning
- Casos de uso.

## Programas

- **Encuesta de Cultura BIND:** Desde 2019, hemos trabajado para hacer de BIND un mejor lugar para trabajar usando la encuesta de Great Place to Work (GPTW). Este proceso nos ha mostrado la importancia de contar con datos concretos y diversas herramientas para entender mejor a Grupo BIND. Continuando con nuestra transformación, lanzamos la Encuesta de Cultura BIND, un desarrollo interno que complementa los insights de GPTW. Esta encuesta es un paso más en nuestro compromiso con la mejora continua de nuestro ambiente de trabajo y la experiencia de todos nosotros, enfocándonos en áreas clave que contribuyen a la efectividad organizacional para brindar un mejor servicio a nuestros clientes.

La Encuesta de Cultura BIND nos permite entender profundamente la cultura de BIND midiendo variables que impactan la efectividad organizacional. Encuesta de Cultura BIND se enfoca en cuatro áreas clave de la cultura que contribuyen a la efectividad organizacional:

- Adaptabilidad: ¿Estamos escuchando al mercado y a nuestros clientes?
- Participación: ¿Nuestros colaboradores están alineados y comprometidos?
- Consistencia: ¿Son escalables nuestra estructura y sistemas?
- Misión: ¿Sabemos hacia dónde vamos y cómo llegar allá?

- **Haciendo BIND:** Es el núcleo central de la gestión y desarrollo de personas. Permite también tomar decisiones a todo nivel en torno a los colaboradores (Bono por resultados, reconocimientos, desarrollo interno, capacitación, etc.). Es un proceso que acompaña el ciclo de Planeamiento, Seguimiento y Evaluación; integrando la gestión por OKRs con los Valores y los Principios de Liderazgo para mejorar la productividad y fortalecer los vínculos mediante conversaciones abiertas y honestas. En 2024 se implementaron, como es habitual, dos ciclos semestrales, manteniendo el gran nivel de participación de anteriores ediciones alcanzando una tasa de finalización y feedback del 99%.

- **Modelo de Talento BIND – Mapeo:** En Banco Industrial comprendemos la importancia que tiene la gestión del talento para asegurar el éxito organizacional. Esto constituye una herramienta estratégica crítica no sólo para maximizar el desempeño organizacional sino también para garantizar la sustentabilidad futura de la empresa. Por eso, durante el 2022 hemos desarrollado en su totalidad en forma interna y en conjunto con nuestros líderes un modelo de Talento que nos permita gestionar y mapear los mismos. En Banco Industrial consideramos que todos los colaboradores tienen Talento. El desafío es contar con los mejores talentos, con las habilidades necesarias en el lugar y momento correcto. La matriz que se ha generado nos ayudó a mapear y segmentar a todos los integrantes y así obtener un diagnóstico que nos facilite el diseño estratégico de los equipos y la toma de decisiones para el armado de un plan de acción que acompañe el desarrollo de cada colaborador. El Modelo de Talento y en concreto la matriz utilizada distingue 7 cuadrantes diferentes, los cuales están determinados dentro de la herramienta en función de dos variables: Potencial y Logro de resultados.

- **Bienestar BIND:** Nuestro programa de bienestar se propuso, en primera instancia y junto al inicio de la pandemia, brindar un servicio de contención emocional y orientación psicológica con respuesta inmediata las 24 horas y promover el bienestar a través de diferentes acciones. Un beneficio estrictamente confidencial, voluntario y gratuito para todos los colaboradores y su grupo familiar significativo (padres, abuelos, parejas, hermanos, hijos) para tratar situaciones vinculadas a ansiedad, incertidumbre, estrés, temores, acompañamiento en etapa de duelo; situaciones de crisis; conflictos familiares o de pareja, divorcio o separación; balance vida personal / laboral; comunicación y límites con los hijos, cambio de hábitos, etc. Además del servicio a nivel individual, implementamos comunicaciones y talleres abiertos de bienestar vía Workplace.

Pero a este programa lo hemos seguido desarrollando y enriqueciendo, para seguir atendiendo y cuidando a nuestros colaboradores desde de un concepto amplio de bienestar. A continuación, algunas nuevas acciones y ajustes realizados:

- Bienestar Físico: Pasamos de transmitir clases en vivo de Circuit Training y Yoga a un formato On Demand (con una Plataforma con + de 200 clases) para tener una oferta independiente de horarios y más inclusiva, ajustando la oferta a distintas necesidades con opciones de niveles básicos, intermedios y avanzados.
- Con el fin de promover hábitos saludables en nuestros colaboradores, incorporamos una línea exclusiva de asesoramiento nutricional sin costo.
- Incorporamos sesiones de masajes en nuestras oficinas de PSM.
- Incorporamos servicio médico in Company en nuestras oficinas de PSM.

- **BIND Valor Interno:** El objetivo es brindar oportunidades de desarrollo a los colaboradores con este programa, que consiste en priorizar que determinadas vacantes puedan ser cubiertas con postulantes internos.

- **BINDeate:** Es el programa de onboarding a Grupo BIND que aplica a todos los colaboradores. Bajo un esquema híbrido se involucra a los colaboradores al Negocio y a los principales atributos de nuestra cultura. Esto lo logramos mediante dos acciones y espacios que realizamos recurrentemente a lo largo del año:

- Jornada de Onboarding Trimestral: Esta actividad forma parte de nuestro proceso de Bienvenida Institucional e integración a BIND.

Esta iniciativa, que se implementa trimestralmente tiene como principal objetivo que los nuevos colaboradores conozcan en un espacio de cercanía la **visión**, el **ADN** y los desafíos de **BIND** directamente de nuestro Gerente General. En este espacio se genera un intercambio sumamente rico para que los nuevos colaboradores tengan un entendimiento de las grandes dimensiones del negocio mediante recorrido con algunos de los principales referentes conociendo nuestras Bancas, Segmentos y Productos. Los participantes tienen oportunidad de hacer preguntas y plantear inquietudes.

También incorporamos al Onboarding Gerencial nuestra Guía para Líderes, desarrollada internamente para comunicar lo que esperamos de cada uno de ellos a la hora de gestionar y vincularse en la organización. En ella compartimos el recorrido integral del Ciclo de Vida del Colaborador para gestionar su mejor experiencia, desde que es candidato hasta que culmina su etapa en BIND. La Guía se propone: 1. Empoderar a todos nuestros líderes, dando claridad de lo que esperamos de su rol y brindado lineamientos y contexto para su gestión. 2. Seguir fortaleciendo los procesos y habilidades de gestión, con el norte claro que proveen los lineamientos estratégicos y principios culturales 3. Enriquecer las prácticas culturales, abriendo canales de diálogo que permitan adoptar y expandir a nivel organizacional aquellas que los líderes proponen, experimentan y resultan de valor en sus ámbitos de gestión 4. Generar un alineamiento en los estilos de gestión



de todos nuestros líderes, contando con la Guía como pieza fundamental 5. Mantener el espíritu de aprendizaje, mejora y superación que nos define y conforma nuestro ADN como Grupo.

- **Pasantías de Verano - Hijos de Colaboradores:** Es un programa orientado a fortalecer la propuesta de valor y el engagement de los colaboradores de BIND, acompañando a sus hijos en su primera etapa de carrera. Se les brinda a hijos en determinado rango de edad, la posibilidad de tener su primera experiencia laboral y adquirir herramientas de autoconocimiento y empleabilidad.
- **Visma Tu Recibo:** Implementamos una nueva plataforma de administración documental y firma electrónica. Incluye módulo de legajos de colaboradores, recibos digitales y autogestión de licencias.

## RESPONSABILIDAD SOCIAL EMPRESARIA

---

La Responsabilidad Social Empresarial es uno de los pilares fundamentales del BIND. Como empresa nos tomamos muy en serio nuestro compromiso de contribución para una mejor sociedad. Sentimos que nos ayuda a cumplir con nuestra misión como compañía.

En el BIND entendemos que la clave está en nuestra esencia. Somos una empresa de origen familiar, en donde el esfuerzo y el respeto por las personas y sus familias se destacan a lo largo de toda nuestra historia. Esa esencia es la que nos impulsa a contribuir y ser solidarios con aquellos más lo necesitan, manteniendo desde los propios accionistas, una política de donaciones acorde al nivel de resultados de la Entidad que ya forma parte de esa esencia corporativa

Nos involucramos porque estamos convencidos que nuestras acciones no sólo apuntan a hacer frente a los desafíos que nos plantea el presente, sino que además construimos para las generaciones futuras.

El Banco continúa impulsando distintos programas orientados a generar un impacto positivo en las comunidades en las que estamos presentes, no solo implementando buenas prácticas hacia adentro de la organización sino también colaborando en su difusión hacia afuera e involucrando a otros actores.

Promover los valores corporativos para inspirar, crear un mundo mejor y actuar éticamente, ha sido siempre parte de la cultura y de la identidad de la organización BIND.

Es nuestro compromiso crear valor sostenible para nuestros clientes, nuestra gente, nuestros accionistas y nuestro entorno.

Creemos que la articulación público-privada y de las ONGs es muy importante.

La RSE se traduce en el BIND en tres palabras: Compromiso, desarrollo y sustentabilidad.

Los ejes principales sobre los que el BIND alinea sus acciones son: Educación, Ayuda Social y Apoyo al Medio Ambiente.

### Educación

En el plano educativo, estamos encarando un nuevo proyecto para el año 2025 para apoyar y colaborar con escuelas dentro de la comunidad para llevar la educación de los alumnos a un nivel de excelencia. Mejorando así los sueldos de los maestros en todos los niveles, invirtiendo en nuevas tecnologías, en más capacitaciones para los docentes, en infraestructura de los colegios y en propuestas innovadoras.

Estamos convencidos que invertir en la educación de niños y jóvenes es asegurar un futuro mejor para toda la sociedad.

### **Ayuda Social**

Actualmente, se estima que aproximadamente el 50% de la población argentina vive por debajo del umbral de pobreza. Esto genera limitaciones en el acceso a alimentos y servicios de salud para sectores vulnerables, siendo los niños y adolescentes los más afectados. La pobreza infantil es más pronunciada que en la población general, dado que los hogares más pobres suelen tener una mayor tasa de natalidad.

El BIND destaca la importancia de abordar la malnutrición y la falta de acceso a sistemas de salud. Nuestro objetivo es asegurar que los padres, madres y la sociedad en general estén informados sobre los principios básicos de nutrición infantil y reciban apoyo para implementarlos de manera efectiva.

En este sentido, trabajamos en conjunto con UNICEF y la UCA para mitigar esta problemática, colaborando con diversas fundaciones y ONG para brindar a los niños, niñas y adolescentes un entorno protector y estable que les permita desarrollar sus capacidades y alcanzar una vida autónoma.

En el BIND creemos que las políticas de salud infantil deben involucrar a las familias como los principales cuidadores, ya que dentro de cada hogar se construye el futuro de la sociedad.

### **Apoyo al Medio Ambiente**

Con el cuidado del medio ambiente, el banco concientiza y fomenta entre los empleados la importancia del cuidado de los recursos no renovables, como el agua, la energía y el papel.

En este mismo sentido el BIND garantiza que sus productos y servicios sean respetuosos con el ambiente y busca tomar las medidas necesarias para minimizar o neutralizar su impacto.

Los lineamientos de sustentabilidad son en sí mismos motivadores en nuestros colaboradores, quienes muestran como consecuencia un compromiso espontáneo e incorporan estos principios de responsabilidad como parte de su cultura diaria.

La concientización de lo que cada uno pueda hacer para colaborar es el primer gran paso para que todos estemos alineados en un objetivo en común.

Desde el BIND también apoyamos y defendemos el compromiso de Keren Kayemet Leisrael. Una institución que promueve la concientización sobre el cuidado de la tierra y el medio ambiente. Luchando contra la deforestación con su programa de plantado de árboles, investigando también nuevas energías más sustentables para garantizar la preservación de nuestro planeta.

## **LOGROS y DESAFÍOS MARKETING, IMAGEN Y PUBLICIDAD**

---

Lanzamos **bindX**, nuestra nueva marca para englobar y potenciar nuestros servicios de Banking as a Service, APIs, y soluciones digitales en un único punto de contacto. Ya contamos con más de 250 MM transacciones API por mes.

Con "API Banco" fuimos pioneros en Argentina, y uno de los primeros en América Latina en abrir nuestras APIs al mercado (2017-18). Actualmente procesamos la mayor parte de las transacciones por APIs de todo el sistema financiero argentino.

Aprendimos mucho durante este proceso junto a nuestros clientes, son más de 300 empresas, Fintechs, Alycs y PyMEs que depositan su confianza en nosotros, y a nuestro partner de tecnología e innovación digital Poincenot Tech Studio.

Por eso, y con el objetivo de potenciar nuestra propuesta de valor hacia nuestros clientes, diseñamos en 2023 b-connect y en **2024** saltamos a una plataforma con mayor catálogo unificado de APIs del país de la mano de **bindX**.

Creamos **Natan VC** el fondo de Venture Capital de **Grupo BIND**. El fondo nace para ayudar a cumplir sueños, transformar industrias, mejorar la calidad de vida de personas a través de productos y soluciones disruptivas.

Buscamos fortalecer, complementar y potenciar nuestro ecosistema de negocios, así como impulsar la comunidad emprendedora de América Latina.

Lanzamos una **nueva WEB** [www.bind.com.ar](http://www.bind.com.ar) con más funcionalidades para que los clientes vivan una mejor experiencia. La web es más intuitiva, dinámica para Fintechs, Empresas y Personas. Cuenta con canales de atención, nuestro chat BINDI y herramientas para mejorar la accesibilidad para personas con capacidades especiales. Además cuenta con el acceso a BIND24, nuestro homebanking y el acceso a todas las webs del **Grupo BIND**.

Apoyamos a la industria, participando en varios esponsoros y eventos que contribuyeron al desarrollo de las Fintechs, Empresas y Personas, con el aporte de las soluciones financieras e innovación de nuestro ecosistema **BIND**.

Compartimos experiencias con nuestros clientes, como parte de nuestras acciones de fidelización, invitándolos a diferentes actividades: ski week, shows, obras de teatro, torneos de tenis y encuentros de jornadas de Golf. Armamos un megaevento de **BIND** llamado “**Descifrando el Futuro**” en Tucumán y Neuquén invitando a nuestros clientes y potenciales clientes a participar de charlas enriquecedoras de la industria. Invitamos a nuestros clientes a cerrar el año en nuestras oficinas en un encuentro de networking

Diseñamos varias campañas de marca y de lanzamiento de productos que se implementaron en múltiples canales y plataformas según la necesidad comunicacional y de contexto. De igual forma, reforzando contenidos para educar digitalmente a nuestros usuarios con recomendaciones de seguridad y acciones preventivas-antifraudes.

El ecosistema **BIND** (Banco + SGR BIND Garantías) se posicionó en el **#2** para la operatoria de **cheques avalados MAV** y **#5 en fondos de riesgo** para SGR BIND Garantías.

Seguimos creciendo en volumen de operaciones junto a MercadoPago: **Mercado Fondo superó los 18 MILLONES de inversores**. Un producto financiero de inclusión social que permite a cualquier usuario de MercadoPago rentabilizar su saldo a través de un Fondo Común de Inversión administrado por Industrial Asset Management. Este producto nos ha dado mucha satisfacción, donde todos pueden invertir de manera accesible y ágil.

En los medios, recibimos el grato **reconocimiento de la revista Fortuna**, fuimos nominados con el puesto **#6**, en el ranking de los 50 mejores bancos de Argentina.

Un gran impulso para seguir desarrollando la innovación financiera, hacer que las finanzas sean cada vez más simples y cercanas a nuestros clientes, acompañando el contexto y con demandas de

mejores servicios y productos, junto a un equipo de trabajo con objetivos claros para satisfacer esas expectativas.

Acompañamos con nuevas implementaciones de imagen en la red de sucursales y soporte al plan de negocios, con aperturas de nuevas sucursales en Tandil y Rosario.

Desde el área de Marketing coordinamos las principales actividades de marca para las empresas BIND Banco, BIND Inversiones, BIND Garantías, BIND Broker Seguros, BIND Leasing, BIND PSP, bindX y NatanVC. Para las demás Unidades de Negocios del Grupo, damos soporte según necesidades específicas.

Trabajamos junto a Capital Humano con campañas de marca empleadora, para eficientizar y reforzar nuestra identidad, buscando potenciar nuestro posicionamiento en el mercado y consolidación como grupo.

Una vez más obtuvimos el importante **reconocimiento de Great Place To Work**, como empresa certificada, que nos ubica como un buen lugar para trabajar tanto a nivel local, puesto **#6**, cómo Latam en el puesto **#47**.

Nuestro proceso de transformación digital, organizacional y cultural lleva ya varios años en marcha y seguimos construyendo en ese sentido.

Un gran camino recorrido, con el reconocimiento de la industria como un grupo financiero innovador que sigue expandiéndose, más **BIND** que nunca, focalizados en hacer las **finanzas cada vez más simples y felices a nuestros clientes**.

## **CAMPAÑAS DE MARKETING 2024**

Durante el 2024, Grupo BIND llevó adelante diversas iniciativas estratégicas en cada una de sus bancas y canales, con el objetivo de mejorar la experiencia de sus clientes, ampliar su oferta de productos y servicios, y fortalecer la presencia de BIND en el ecosistema financiero.

### **Banking as a Service**

El desarrollo de soluciones innovadora marcó la diferencia. El gran hito fue el lanzamiento de bindX, una nueva marca que engloba toda la oferta digital de productos y soluciones de Banking as a Service de Grupo BIND.

Dentro de los proyectos de la banca digital destacamos:

- **bindX:** Lanzamiento de la nueva marca en todos los canales de comunicación junto a la web innovadora de soluciones modulares de APIs y servicios as a service.
- **KCTL:** nueva herramienta de control y gestión de transacciones digitales.
- **Paquete Consorcio:** oferta de productos adaptada a la administración de consorcios.
- **Status Page:** Plataforma de transparencia en tiempo real sobre el estado de los servicios digitales.

- Webhook: Integración tecnológica para mejorar la conectividad de nuestros clientes.
- QR: Incorporación del uso de QR como medio de cobro para simplificar las cobranzas.
- b-collect: Implementación de una nueva solución de recaudación automática para empresas.

### **Banca Empresas**

Las empresas encontraron nuevas oportunidades de crecimiento a través de nuestras soluciones:

- Campaña Comex: Facilitamos el acceso a herramientas de comercio exterior.
- Préstamo TASA CERO: Lanzamos financiamiento con tasa subsidiada para clientes estratégicos, otorgando hasta \$100 millones de pesos por clientes en plazo a 30 días.
- Cuenta CERA: Nueva cuenta diseñada para regularizar la tenencia de efectivo o traer fondos del exterior, disponible tanto personas físicas como jurídicas.
- Echeq: Campaña de adhesión a servicio de echeq, impulsando la digitalización y automatización en la gestión de pagos y cobros de
- Paquete AGRO: Conjunto de soluciones financieras diseñadas para el sector agropecuario.
- Venite a Bind: Campaña de branding y captación de nuevas empresas con la oferta de soluciones financieras.
- Recaudaciones con Pago Mis Cuentas: Integración con Pago mis cuentas como medio de recaudación en cuentas BIND.

### **Banca Minorista**

A lo largo del año, se desarrollaron campañas orientadas a mejorar la accesibilidad y fidelización de nuestros clientes. Uno de los hitos destacados fue la incorporación de la tarjeta Clarín 365 como beneficio exclusivo para clientes previsionales con el Paquete Jubind, junto con la expansión del acceso a tarjeta de crédito, incrementando la colocación y fomentando su uso.

Otros proyectos relevantes:

- Migración de Tarjetas de Débito: Gestionamos el recambio a nuevas tarjetas con mayor tecnología y seguridad.
- Enrolamiento + biometría: Implementamos un sistema más ágil y seguro para la validación de identidad.
- Jubind y Jubind+: Programa de captación y fidelización para jubilados, fortaleciendo la cercanía con este segmento.

- Préstamos Personales: Impulso en la colocación de créditos.

Por otro lado, la seguridad y la confianza fueron ejes clave en nuestras iniciativas. Implementamos campañas de ciberseguridad para concientizar a nuestros clientes sobre la protección de datos y operaciones en el canal.

Además, mejoramos la experiencia en cada punto de contacto con nuestros clientes. Como hitos a destacar tenemos el lanzamiento de la nueva web y Bindi como canal consultivo. Rediseñamos nuestro nuevo sitio web para mejorar la experiencia de nuestros usuarios convirtiéndolo en un canal transaccional más ágil y funcional. Respecto a Bindi, a través del proceso de enrolamiento y biometría facial, nuestros clientes ahora pueden consultar desde WhatsApp los datos de su cuenta: alias, CBU, saldos y movimientos.

Para finalizar, realizamos mejoras en nuestro homebanking bind24 para mayor seguridad en el acceso mediante la autenticación por biometría facial y el uso de dispositivo seguro.

Con estas acciones, reafirmamos nuestro compromiso con la innovación, la digitalización y la cercanía.

### **Nuestra Red de Sucursales**

Identidad **BIND**, más renovación de imagen en nuestros locales.

Implementamos con éxito las mudanzas a nuevos locales: Tandil y Rosario.

Remodelaciones de los locales: Itzaingó y La Plata. Todo ello, para optimizar las formas de comunicarnos, agilizar y eficientizar la operatoria del cliente con más comodidad y confort para atender a nuestros clientes de Banca Minorista y Banca Empresas.

Refresh de imagen en los locales de Tigre, La Plata, Mar del Plata, Villa Mitre, Junín, Santos Lugares y Rafael Calzada.

Nuevas marquesinas en Itzaingó Zufriategui, Junin y Tigre.

### **Nuestros eventos & acompañamiento a la industria**

#### **Acciones de Fidelización**

- **ATP - Argentina Open.** Invitamos a nuestros clientes al Palco BIND, en el Buenos Aires Lawn Tennis Club, a vivir la experiencia del torneo de tenis más importante de Sudamérica, con los grandes del país y del mundo.
- **Viaje de clientes a Bariloche** - Clientes de banca Corporativa e institucionales. Como parte de la iniciativa de fidelización con clientes, organizamos esta grata experiencia de ski week.
- **Experiencias de entretenimientos** - Invitaciones para las obras de teatro de Suar.
- **Classic autos** - Un año más, vivimos la pasión de los autos clásicos en esta increíble exposición. Su entusiasmo y participación hicieron de nuestro stand BIND un punto de encuentro inolvidable.
- **Golf Highland Park Club** - A lo largo del año, el golf nos permitió conectar de manera especial con nuestros clientes, siendo una oportunidad para compartir experiencias y

construir relaciones duraderas. Además, nos enorgullece haber sido parte del abierto de damas un año más.

- **Cronista Open Golf**- Invitamos a nuestros clientes a 3 torneos disputados en distintas sedes, pensado y preparado para vivir experiencia de puro golf.
- **COPA AMISTAD CHRISTIAN MELHEM**: Participamos de este torneo de Golf que recauda fondos para distintas organizaciones con fines benéficos.

### Eventos BIND

- **Descifrando el Futuro Tucumán**: Una nueva edición de nuestro evento “Descifrando el Futuro” se llevó a cabo el 30 de Mayo en el Hotel Sheraton de Tucumán. Con más de 150 asistentes, presentamos nuestro ecosistema, disertamos sobre innovación bancaria y oportunidades “Banking as a Service”, exploramos oportunidades de financiamiento y de inversión, y por supuesto, analizamos el contexto y la coyuntura para poder tomar mejores decisiones empresariales de la mano de Esteban Domecq. Pudimos conectar con clientes, futuros clientes y amigos de la casa.
- **Descifrando el Futuro Neuquén**: Se llevó a cabo el Miércoles 18 de Septiembre en el Hotel Casino Magic. Invitamos a clientes, prospectos, colaboradores, y amigos de nuestra operación local, principalmente del segmento PyMEs. En este evento presentamos nuestro ecosistema de servicios y soluciones financieras, discutimos sobre las nuevas tendencias digitales en el sector financiero, analizamos las mejores oportunidades de financiamiento, y junto al prestigioso economista Esteban Domecq, abarcamos la coyuntura local y las oportunidades que el contexto presentaba para PyMES y Empresas.
- **Charlas Comex**: A lo largo del año, realizamos jornadas de desayuno en Córdoba, Rosario, Salta, Tucumán y Buenos Aires. Las charlas fueron un gran éxito. Contamos con la presencia de, BIND Inversiones y BIND Garantías, y por supuesto del equipo de Comercio Exterior. Todos enriquecieron las jornadas con sus aportes y experiencia en cada área. Las exposiciones brindadas fueron de gran calidad, ofreciendo información clara y completa sobre regulaciones y estrategias del comercio exterior, financiaciones e inversiones. Los asistentes se mostraron muy satisfechos con el contenido y las dinámicas de los eventos, destacando la utilidad de la información recibida para sus negocios.
- **Charlas de Inversiones**. Organizamos charlas sobre expertos en economía, con la presencia de Martin Salvo y el economista Litvin junto a BIND Inversiones.
- **Charlas Martín Kremenchuzky**. Nuestro prestigioso atleta Martín, nos acompañó a lo largo del año brindando charlas en las distintas sucursales del país, motivando a nuestros empleados y clientes con su ejemplo de vida.
- **Cocktail con clientes - cierre de año**. Brindamos por un año de éxitos. Cuatro exclusivos cocktails con música en vivo de reconocidas DJs, fueron el escenario perfecto para celebrar junto a nuestros clientes de BaaS, Inversiones, Zafiro, Empresas y Corporativas, Credicuentas, colaboradores y amigos de BIND.

### Sponsors de la industria. Acompañamiento speakers BIND

- **Payments Day - Roadshow**. Nuevo Dinero - Roadshow. Nos sumamos al gran evento de Innovación Financiera en Argentina y LATAM. Durante la jornada se abordaron los temas más relevantes para los distintos players del mundo financiero (bancos, neobancos, fintech

y cripto). Nuestros speakers: Candelaria Villagra - head de Baas, Alberto Murad - CEO BIND PSP y Ezequiel Weisstaub - CEO y Cofundador Credicuotas.

- **Expo Efi** - Seminario Fintech. Se llevó a cabo una nueva edición en la Rural. Nuestros referentes M. Perdomi y G. Picciolo estuvieron presentes en un panel.
- **Latam Economic Forum**. Acompañamos a este imponente evento con fines solidarios que reunió a grandes referentes de la economía y compartimos sus debates sobre contexto país y el mundo. Además, en esta nueva edición contamos con la presencia del Sr. Javier Milei, Presidente de la República Argentina.
- **Argentina Fintech Forum**. Participamos como sponsors en la séptima edición del evento más importante de la industria Fintech en la Argentina. Contamos con la valiosa participación de Andrés Meta como speaker, en un panel que abordó el banking as a service y su impacto en el sistema financiero.
- **Amba 360**. Participamos como sponsors del Congreso Anual de la Asociación de Marketing Bancario Argentino, donde se tratan los temas centrales de todas las compañías integrantes del ecosistema financiero, en temáticas relacionadas con la Tecnología, el Marketing y el Negocio del sistema financiero.
- **Conferencia anual 100% seguros**: Junto a BaaS, fuimos partícipes de este evento que trata sobre las principales tendencias y soluciones que se aplican en el mercado asegurador local. Contaron con la presencia de los mejores oradores del plano local e internacional, con referentes que viajaron desde EE.UU., Brasil, Chile y Uruguay. Un espacio ideal para contactar nuevos clientes.
- Eventos RSE, en el marco de nuestro compromiso con la comunidad / RSE acompañamos a: Fundación Tzedaká, Universidad Di Tella, Banco de Alimentos, Fundación Cartoneros y sus chicos, Hacienda Camino, y a nuestro querido Martín Kremenchuky quien participó de grandes competiciones a lo largo del año.

## PALABRAS FINALES

---

Deseamos manifestar nuestro profundo agradecimiento al equipo de trabajo de BIND Banco Industrial y las diferentes empresas que conforman Grupo BIND por la dedicación y el esfuerzo diario, a nuestros Asesores, al Banco Central de la República Argentina, a la Comisión Nacional de Valores, a la ANSES, a las Entidades Financieras y principalmente a nuestros clientes, razón de nuestra existencia, por el apoyo brindado.