



**MEMORIA DEL EJERCICIO FINALIZADO EL 31.12.2022
INCLUYE CARTA A LOS ACCIONISTAS; REPORTE DE
SOSTENIBILIDAD E INFORME SOBRE EL CODIGO DE
GOBIERNO SOCIETARIO**





CARTA A LOS SEÑORES ACCIONISTAS DEL BANCO HIPOTECARIO SA

Tengo el agrado de dirigirme a ustedes en representación del Directorio de Banco Hipotecario (BH) reconocido como el “Banco del Hogar”, a los efectos de poner a vuestra consideración la Memoria correspondiente al ejercicio económico finalizado el 31 de diciembre de 2022, su 136 aniversario de vida, que incluye los Anexos I y II correspondientes al Reporte de Sostenibilidad y el Informe sobre el Código de Gobierno Societario, respectivamente.

Considero propicia esta oportunidad para comentarles algunos aspectos de la gestión llevada a cabo durante el ejercicio 2022 producto del desarrollo de las diferentes líneas de negocio en el marco de la estrategia comercial definida, donde redundó en que el resultado neto del Banco fuera una ganancia de \$ 6.054,8 millones.

En tal sentido les comunico a los señores accionistas que el proyecto de distribución de utilidades a ser propuesto a la Asamblea de Accionistas es el que se incluye como “Proyecto de Distribución de Utilidades” que se adjunta en el cuerpo de los estados financieros.

A juicio del Directorio y del el mío propio, el resultado alcanzado es muy promisorio, si se considera que el contexto económico de alta inflación dentro del cual debió desarrollar su actividad el Banco fue muy desafiante y complejo. En efecto, el contexto de inflación trajo como consecuencia altas tasas de financiación que generaron dificultades en las PyMEs y en los consumidores, lo cual generó que el gobierno continuara y/o mantuviera políticas activas de subsidios a empresas y personas, tal como es el de caso regulación de tasas de interés, límites en los depósitos y en determinadas líneas crediticias.

Es para destacar que la gestión estuvo marcada por un fuerte compromiso con la comunidad a partir del cual el Banco ha promovido el trabajo colaborativo y ha detectado oportunidades para la construcción del bien común, tal como es brindar el acceso a la vivienda, es acercar ciudadanos a cumplir su sueño. El desafío como organización es asumir un rol social activo como verdaderos agentes de cambio.

El alcance económico de nuestro negocio se nutrió de los resultados sociales y ambientales de sus operaciones, incluyendo a toda la cadena de valor. La información que conforma el Reporte de Sostenibilidad (Anexo I) que integra la Memoria del ejercicio es fruto de la participación activa de todos los colaboradores que forman parte de este Banco, con un genuino sentido de pertenencia.

Entre los aspectos más relevantes de la gestión, se destacan los siguientes:

- En el 2022 se actualizó la visión estratégica, con foco en el presente periodo económico, año de publicación de estos estados contables, fortaleciendo el rol como prestador de servicios financieros del hogar, las familias y las empresas argentinas, eficiente y digital, reconocido por la excelencia en la atención al cliente; promoviendo una cultura centrada en las personas, la toma de decisiones basada en datos y caracterizado por una huella social positiva.
- Concomitantemente, se ha trabajado en brindar respuestas ágiles y responsables, fieles a nuestra histórica misión social, acompañando el gran esfuerzo de todos los argentinos. Se mantuvieron la atención presencial en toda nuestra red de sucursales, adoptando protocolos y medidas de cumplimiento del distanciamiento social.
- Se establecieron formas de trabajos híbridas, manteniendo los esquemas de virtualidad adoptados durante la citada emergencia, combinando herramientas digitales con formatos laborales tradicionales para ofrecer la posibilidad de trabajar a distancia y en las instalaciones físicas del Banco. De esta forma se mejora la experiencia de trabajo para los colaboradores y se mantienen los niveles de productividad evitando largos desplazamientos hasta la oficina.

A través de la Memoria y siguiendo el índice que se acompaña para conocimiento de los señores accionistas y terceros interesados, se describe el Contexto macroeconómico general, internacional y local y en forma pormenorizada y en particular la situación financiera y patrimonial del Banco al cabo del ejercicio 2022, lo cual incluye la gestión del Banco como fiduciario de PRO.CRE.AR y se muestran puntualmente algunas de las





estrategias que se prevén desarrollar durante el próximo año, tanto en la faz económica y comercial como, de sostenibilidad en la comunidad.

Finalmente, no se puede obviar en este mensaje, tanto en nombre del Directorio como en el mío propio, el deseo de manifestar el agradecimiento y destacar el compromiso de todos los colaboradores que forman parte de esta organización; donde fundamentalmente gracias a ellos, se sostuvieron las operaciones y mejorar los procesos, con altos estándares de calidad y satisfacción para nuestra cartera de clientes, que sobre todo, bregan permanentemente para mantener al Banco Hipotecario al servicio de la comunidad.

Ciudad Autónoma de Buenos Aires, 27 de febrero de 2023

**En representación del Directorio
del Banco Hipotecario**





INDICE DE LA MEMORIA:

1. **CONTEXTO MACROECONOMICO.**
 - 1.1. Contexto General.
 - 1.2. Contexto Internacional.
 - 1.3. Contexto Local.

2. **SITUACION PATRIMONIAL Y DE RESULTADOS, COMENTARIOS Y ANALISIS.**
 - 2.1. Estado de Situación Patrimonial.
 - 2.2. Productos Activos.
 - 2.2.1. Préstamos Hipotecarios.
 - 2.2.2. Préstamos Personales.
 - 2.2.3. Tarjetas de Crédito.
 - 2.2.4. Actividad Aseguradora – Agente Institorio.
 - 2.2.5. Préstamos a Empresas.
 - 2.3. Composición de la Cartera de Préstamos.
 - 2.4. Productos Pasivos.
 - 2.4.1. Depósitos a la Vista.
 - 2.4.2. Depósitos a Plazo.
 - 2.4.3. Otras Fuentes de Financiamiento.
 - 2.5. Estructura de Activos y Pasivos.
 - 2.6. Resultado del Ejercicio.
 - 2.6.1. Ingresos y Egresos Intereses.
 - 2.6.2. Ingresos y Egresos por Comisiones.
 - 2.7. Indicadores de Calidad de Cartera, Eficiencia y Cobertura.

3. **OTROS DATOS DE LA GESTION DEL BANCO.**
 - 3.1. Banca Minorista.
 - 3.1.1. Segmentos y X-sell de Portafolio.
 - 3.1.1.1. Búho Sueldo – Plan Sueldo.
 - 3.1.1.2. Búho One – Renta Alta.
 - 3.1.1.3. Búho Emprendedor – Personas humanas con actividad comercial.
 - 3.1.1.4. X-sell de Portafolio.
 - 3.1.2. Red de Sucursales.
 - 3.1.3. CRM (Customer Relationship Management).
 - 3.1.4. Home Banking y Banca Móvil.
 - 3.1.5. TASi (terminales de autoservicio inteligentes) y ATM (Cajeros Automáticos).
 - 3.1.6. ChatBot.
 - 3.1.7. Búho Bank.
 - 3.1.8. Marketing.
 - 3.1.9. Inteligencia y Advanced Analytics.
 - 3.1.10. Canales de Atención al Cliente.
 - 3.2. Banca Mayorista.
 - 3.2.1. Banca Empresa.
 - 3.2.2. Banca PyME.
 - 3.2.3. Banca Pública.
 - 3.2.4. Productos de Banca Mayorista.
 - 3.3. Seguridad Física.
 - 3.4. Operaciones.
 - 3.5. Sistemas y Tecnología.
 - 3.6. Procesos.
 - 3.7. Gestión Integral de Riesgos.
 - 3.8. Gestión de Recupero.
 - 3.9. Desarrollo Organizacional.
 - 3.9.1. Acciones para la transformación.
 - 3.9.2. Acciones para el desarrollo de la organización.
 - 3.10. Transformación Digital.





4. **INFORMACION DEL ARTICULO 60 - LEY 26.831.**
 - 4.1. Aspectos vinculados a la organización de la toma de decisiones y al sistema de control interno de la Sociedad.
 - 4.2. Política de dividendos propuesta o recomendada por el Directorio.
 - 4.3. Modalidades de remuneración del Directorio y política de remuneraciones de los cuadros gerenciales de la Sociedad.
 5. **COMPOSICION DEL DIRECTORIO.**
 6. **COMPOSICION DE LA COMISIÓN FISCALIZADORA.**
 7. **EMPRESAS SUBSIDIARIAS.**
 - 7.1. Estructura de la Sociedad y sus Subsidiarias.
 - 7.2. Subsidiarias.
 - 7.2.1. BHN Sociedad de Inversión SA y sus controladas BHN Seguros Generales SA, BHN Vida SA y Comparaencasa.com.
 - 7.2.2. BACS Banco de Crédito y Securitización SA y su controlada BACS Administradora de Activos BACSSA.
 8. **PRO.CRE.AR. BICENTENARIO.**
 - 8.1. Financiación de Vivienda Individual.
 - 8.2. Desarrollos Urbanísticos.
 - 8.3 Asociación Pública-Privada.
 9. **ESTRATEGIA ECONOMICA Y COMERCIAL PARA EL AÑO 2023.**
- ANEXO I – REPORTE DE SOSTENILIDAD.**
- A. SOMOS EL BANCO DEL HOGAR.
 - B. GESTIÓN SOSTENIBLE.
 - C. PILARES DE SOSTENIBILIDAD.
 - D. DESEMPEÑO SOCIAL Y AMBIENTAL.
 - E. ESTRATEGIA DE SOSTENIBILIDAD PARA EL 2023.
- ANEXO II – INFORME SOBRE EL CODIGO DE GOBIERNO SOCIETARIO.**
- A. LA FUNCIÓN DEL DIRECTORIO.
 - B. LA PRESIDENCIA EN EL DIRECTORIO Y LA SECRETARIA CORPORATIVA.
 - C. COMPOSICION, NOMINACION Y SUCESION DEL DIRECTORIO.
 - D. REMUNERACION.
 - E. AMBIENTE DE CONTROL.
 - F. ETICA, INTEGRIDAD Y CUMPLIMIENTO.
 - G. PARTICIPACION DE LOS ACCIONISTAS Y PARTES INTERESADAS.





1. CONTEXTO MACROECONÓMICO.

1.1. Contexto General.

En 2022 el sistema financiero argentino desarrolló de forma continua sus funciones de provisión de servicios de intermediación de fondos y de pagos.

El sistema mantuvo moderadas exposiciones a los riesgos enfrentados y elevados márgenes de coberturas con activos líquidos, provisiones y capital.

Durante el 2022 la economía argentina registró un desempeño variante. Si bien el crecimiento del tercer trimestre fue mejor al esperado, la actividad económica se frenó en el último trimestre del año. Esperándose una moderación en el ritmo de expansión en 2023, a partir del escenario externo más incierto de la mano de una mayor presencia de riesgos de recesión a nivel global y, a nivel local, por los riesgos asociados a los años electorales, los elevados niveles de inflación y el impacto de la sequía, entre otros factores.

El contexto internacional se muestra cada vez más adverso para las economías emergentes, principalmente como resultado del proceso de normalización de la política monetaria en las economías desarrolladas tras un largo período de tasas de interés en niveles históricamente bajos. Esto se suma a otros factores de riesgo preexistentes, como la persistencia del conflicto bélico en Ucrania (que inyecta volatilidad a los precios de las materias primas) y los resabios de incertidumbre respecto al impacto del COVID-19 sobre el crecimiento global (con foco en la situación sanitaria en China).

Con aumentos generalizados de tasas de interés de política monetaria en diferentes países y volatilidad tanto en los mercados de monedas como en los precios de las materias primas, y en el marco de una economía en crecimiento a nivel local, se adoptó una serie de medidas para contener la inflación. El BCRA en este contexto continuó implementando subas en las tasas de interés de política monetaria con la estrategia de establecer un sendero de tasas para propender a retornos reales positivos para las inversiones en moneda local y preservar la estabilidad monetaria y cambiaria. Esto se complementa con el compromiso de controlar la evolución de los agregados monetarios, así como con las intervenciones que apuntan a evitar una excesiva volatilidad financiera.

Asimismo, el BCRA mantuvo su política de crédito focalizada en generar estímulo al desarrollo productivo, renovando la vigencia de la Línea de Financiamiento a la Inversión Productiva. Dadas las tensiones en los mercados de deuda en pesos y la mayor incertidumbre cambiaria observada a nivel local hacia mediados de año, se llevaron a cabo operaciones de mercado abierto, entre otras medidas. Por otro lado, se introdujeron nuevas modificaciones para perfeccionar el marco normativo vinculado al mercado de cambios dado el contexto vigente, promoviendo un uso eficiente de las divisas y la acumulación de reservas internacionales. En función del actual esquema de políticas, en el contexto del acuerdo con el FMI, se espera entonces consolidar un marco de certidumbre macroeconómica, ayudando a acotar las expectativas sobre las restricciones externas y la inflación.

En el período bajo análisis los mercados financieros locales siguieron mostrando un desempeño mixto. El Tesoro Nacional continuó financiándose a través del mercado local por medio de colocaciones en pesos, con mejora en los ratios de refinanciamiento respecto a lo observado durante la primera parte del año, en un contexto de tasas de interés nominales crecientes.

Desde el inicio del año, los riesgos asociados al contexto externo tendieron a empeorar tanto en lo que respecta a las perspectivas de crecimiento global, el nivel de incertidumbre y el endurecimiento de las condiciones financieras para las economías emergentes (mayores tasas de interés en mercados internacionales y apreciación del dólar). Como se viene evidenciando, este endurecimiento del contexto externo resulta particularmente desafiante, en función de la presencia de distintos tipos de vulnerabilidades y factores de riesgo a nivel global, que eventualmente podrían desencadenar dinámicas negativas con cambios





abruptos en los mercados internacionales, en términos de flujos y cotizaciones. A esto se le suma, a nivel local, la incidencia de factores particulares que incluyen las condiciones climáticas, con impacto de la sequía, o el potencial efecto de nuevas cepas del COVID-19.

Estos eventuales escenarios de mayor riesgo podrían condicionar la evolución de la economía local o generar volatilidad en el mercado financiero, dependiendo del tipo de shock enfrentado.

Al considerar las potenciales vulnerabilidades del sistema financiero de forma conjunta con sus fortalezas, no hubo cambios significativos con respecto a la situación registrada en años anteriores, destacándose cierto aumento sobre los niveles de cobertura. Se espera que, frente a una eventual materialización de un escenario adverso, se mantenga una respuesta sistémica con alto nivel de resiliencia. En particular, la exposición patrimonial del conjunto de entidades financieras al riesgo de crédito se redujo en los últimos seis meses, permaneciendo en niveles relativamente bajos en comparación con los últimos 15 años.

De cara a 2023, existe margen para que la actividad intermediación con el sector privado recobre impulso, a partir de los mayores niveles observados de ahorro en moneda nacional, especialmente por el dinamismo de los depósitos a plazo fijo tradicionales y aquellos denominados en UVA. No obstante, esto podría verse afectado en el caso de verificarse alguno de los factores de riesgo descriptos previamente.

Frente a esto, el sistema financiero mantuvo indicadores positivos de rentabilidad y elevados ratios de solvencia. Los indicadores de exposición del sistema financiero al riesgo de liquidez presentaron un desempeño mixto, mientras que la concentración de depositantes se elevó ligeramente, la madurez del fondeo se extendió levemente. De cara al futuro, un eventual escenario de mayor volatilidad en los mercados financieros o un desempeño de la actividad económica menos dinámico que lo esperado, podrían generar cambios sobre el nivel o composición de la demanda por depósitos y desafíos para el sistema financiero. Para sopesar estos potenciales efectos, el conjunto de entidades mantiene holgadas coberturas de liquidez.

En suma, el sistema financiero argentino comienza 2023 sosteniendo un importante grado de fortaleza, apuntalado por elevados márgenes de solvencia y liquidez, lo que le permitiría actuar con resiliencia ante una eventual situación de tensión que se pueda derivar de una materialización de los factores de riesgo identificados. El BCRA seguirá llevando a cabo su tarea de monitoreo macro prudencial del sistema financiero e impulsando, en caso de ser necesario, acciones de política a fin de sostener las condiciones de estabilidad financiera.

1.2. Contexto internacional.

El panorama internacional durante el 2022 continuó deteriorándose, principalmente por el sesgo cada vez más restrictivo de las políticas monetarias a nivel mundial, en respuesta a las mayores presiones inflacionarias existentes. A esto se le suma la incertidumbre que genera la continuidad tanto del conflicto bélico en Ucrania (inyectando volatilidad en los precios de las materias primas), como de los problemas en las cadenas internacionales de suministros (surgidas en el marco del COVID-19 y aún afectadas, por ejemplo, por la situación de la pandemia en China, lo que ha condicionado el nivel de actividad mundial). Estos factores han impactado sobre la actividad económica a nivel global, con mayores riesgos de recesión.

En el caso específico de las economías desarrolladas, la suba generalizada de las tasas de interés se aceleró en los últimos meses. Con rendimientos crecientes de la deuda de estas economías, los mercados financieros en general muestran condiciones más adversas, si bien hasta el momento esto no ha generado eventos disruptivos que comprometan la estabilidad financiera a nivel global. En términos de la deuda del Tesoro norteamericano, la suba de sus rendimientos (que sirven como base para la fijación de precios de la deuda en dólares de economías emergentes) se dio hasta mediados de noviembre y fue acompañada por una creciente volatilidad esperada para los precios de estos instrumentos.





Asimismo, la curva soberana de rendimientos de los EEUU muestra cierta pendiente negativa, en general asociada con contextos recesivos. Por su parte, dados los diferenciales de tasas, el dólar se aprecia 9% en el año contra el resto de las principales monedas, aunque en lo que va del segundo semestre las variaciones acumuladas son marginales.

Con respecto a los activos de mayor riesgo relativo, el índice de volatilidad esperada para precios de acciones de los EEUU se mantuvo en niveles similares al promedio del primer semestre de este año (26%), por encima del promedio computado en 2021 de un 20%.

Desde el inicio del año las bolsas de economías desarrolladas acumulan cierta mejora, en buena parte debido al avance registrado desde mediados de octubre. Por su parte, los precios de las principales criptomonedas evidencian cambios mixtos. El entorno de mayores tasas de interés en los mercados internacionales y apreciación del dólar contra el resto de las monedas resulta particularmente desafiante para las economías emergentes.

Así, en términos del monitoreo de riesgos, en los próximos meses el foco se mantendrá en la evolución de las expectativas respecto al sesgo de política monetaria en las economías desarrolladas y su impacto. En lo que va del segundo semestre, hasta mediados de diciembre, el spread de la deuda soberana y corporativa en dólares registró cierta merma. Por su parte, el segmento de renta variable en dólares se redujo 4%, en un contexto en el cual las monedas emergentes se depreciaron contra el dólar, casi 3%, y la volatilidad esperada para estas monedas se amplió. Estas variaciones en las cotizaciones se dieron en meses en los que aumentaron las salidas desde fondos de inversión especializados en emergentes.

1.3. Contexto Local.

Durante el año 2022, la actividad económica del país siguió mejorando, mostrando en relación a las primeras planificaciones un crecimiento mayor al esperado. Preliminarmente se estima que la economía se ha expandido en un 5% en el año. Se destaca el particular dinamismo de los sectores de servicios, que fueron los principalmente afectados en el año 2020, año de plena pandemia, además de las actividades de minería y de pesca, como también la industria, comercio y construcción.

En este contexto, el BCRA mantuvo su política de crédito focalizada en generar estímulo al desarrollo productivo, renovando la vigencia de la Línea de Financiamiento a la Inversión Productiva. Dada la aceleración en el nivel general de precios (afectado por las tensiones en los mercados de deuda en pesos y la mayor incertidumbre cambiaria observada a nivel local hacia mediados de año) y para normalizar la política monetaria y converger progresivamente hacia tasas de interés reales positivas, el BCRA continuó hacia fin de año implementando subas en la tasa de interés de política monetaria. Esto fue complementado por medidas adicionales para mantener la estabilidad financiera, incluyendo operaciones de mercado abierto y la profundización de los esfuerzos de coordinación con el Ministerio de Economía para adecuar la estructura de tasas de interés. Se mantuvo una continua calibración del tipo de cambio nominal y se introdujeron nuevas medidas para perfeccionar el marco normativo vinculado al mercado de cambios dado el contexto vigente, promoviendo un uso eficiente de las divisas y la acumulación de reservas internacionales. Por ejemplo, se implementaron medidas para promover la liquidación de exportaciones de soja y subproductos. Por otra parte, en el marco del programa con el FMI, se siguieron implementando medidas para consolidar el proceso de reducción del déficit fiscal, la reducción del financiamiento monetario y el aumento de las reservas internacionales netas para el resto de 2022 y 2023.

En este sentido, recientemente se anunció el cumplimiento de las metas del tercer trimestre con el FMI. El Tesoro Nacional continuó financiándose a través del mercado local por medio de colocaciones en pesos. En las licitaciones en efectivo se observó una mejora del ratio de refinanciamiento respecto a lo observado durante la primera parte del año. Sumado a esta situación, el Tesoro realizó una importante operación de conversión de activos en agosto, contemplando instrumentos con vencimiento en los 90 días siguientes. Se lograron refinanciar cerca de tres cuartos de los pagos vinculados a instrumentos canjeables, mediante la





entrega de bonos en moneda dual a vencer entre junio y septiembre de 2023 (dollar-linked / CER). Esto fue complementado por un canje adicional en noviembre, entregando el mismo tipo de instrumentos. En las licitaciones ordinarias, las adjudicaciones se concentraron en letras de corto plazo, principalmente LECER y LEDES. Como resultado se contrajo el plazo promedio de colocación, al tiempo que los rendimientos convalidados tuvieron un incremento, en línea con lo sucedido con otras tasas de referencia.

Como se mencionó, luego de que las cotizaciones en el mercado secundario evidenciaran un deterioro a mitad de año, el BCRA implementó una serie de medidas buscando reducir la volatilidad financiera a través de operaciones de mercado abierto, reafirmando su compromiso de operar sobre la curva de rendimientos de la deuda pública en moneda local y garantizando que los rendimientos en el mercado secundario no superen en forma excesiva a los que surgen de las licitaciones primarias.

En forma complementaria la autoridad monetaria comenzó a ofrecer a las entidades del sistema financiero, a cambio de una prima, la opción de venta sobre los títulos del Tesoro adjudicados a partir de julio, con vencimiento antes de diciembre de 2023.

Adicionalmente, se permitió a los FCI realizar operaciones de pases con la entidad. Estas medidas se dan en consonancia con el objetivo contribuir a promover un mercado de capitales más profundo y resguardar el equilibrio financiero (previando y abordando situaciones de vulnerabilidad).

Si bien en los últimos años se ha avanzado en la reconstrucción del mercado de deuda en pesos, se encuentra aún en vías de desarrollo y con margen de crecimiento. Un mercado de deuda en pesos más líquido, profundo y transparente facilita, entre otros factores, la disminución del riesgo de liquidez enfrentado por los inversores (incluidos los bancos), una gestión más eficiente de la deuda por parte de los emisores y una mejor valoración de los instrumentos financieros (contribuyendo a una canalización de fondos más eficiente).

En consonancia con los incrementos en la tasa de política monetaria y de la estructura de tasas de interés, los rendimientos de la deuda en pesos nominales en el mercado secundario reflejaron en el segundo semestre subas de hasta 40p.p..

En el caso de la deuda con ajuste CER, luego del período de tensión, la curva de rendimientos tendió a aplanarse, volviendo a valores nuevamente positivos para los plazos más cortos (que cotizaban en valores negativos a fin de junio) al tiempo que se registró una baja en aquellos en el tramo más largo de la curva. En el caso de los instrumentos en dólares, la curva de rendimientos se mantuvo invertida y con rendimientos crecientes en el tramo más corto de la curva.

En el segundo semestre, el monto del financiamiento del sector privado a través del mercado de capitales – que involucra las colocaciones en ON, cheques de pago diferido, pagarés, Fideicomisos Financieros, acciones y otros— se mantuvo prácticamente sin cambios en términos interanuales, con flujos anualizados que representan cerca del 2% del PIB. Por su parte, contra igual cantidad de meses inmediatamente anterior, se verifica un crecimiento de 16% en los montos de financiamiento expresados en moneda constante, explicado principalmente por el dinamismo de los pagarés, su monto creció 162%, hasta explicar 26% de los flujos totales de financiamiento en el período, más que duplicando su ponderación.

En conclusión sobre la materia de las nuevas condiciones de financiamiento, los plazos de colocación para los distintos instrumentos de mercado de capitales tendieron a acortarse, al tiempo que se verificó una suba en los rendimientos, en línea con las principales tasas de referencia.





2. SITUACION PATRIMONIAL Y DE RESULTADOS, COMENTARIOS Y ANALISIS.

2.1. Estado de Situación Patrimonial (a).

Estado de situación patrimonial consolidado comparativo (Cifras en miles de pesos)	Para el período finalizado el		Variación (%)
	31/12/22	31/12/21	Anual
Activo			
Efectivo y depósitos en Bancos	27.696.959	35.279.713	(21,5)%
Títulos de deuda a valor razonable con cambios en resultado	128.184.619	53.696.659	138,7%
Instrumentos derivados	72.467	565.305	(87,2)%
Operaciones de Pase	98.182.666	376.359.756	(73,9)%
Otros Activos Financieros	10.490.592	8.996.428	16,6%
Sector público no financiero	-	8	(100,0)%
Sector financiero	243.861	937.992	(74,0)%
Sector privado no financiero y residentes en el exterior	75.778.027	101.155.289	(25,1)%
Préstamos	76.021.888	102.093.289	(25,5)%
Otros títulos de deuda	31.304.551	56.400.675	(44,5)%
Activos Financieros entregados en garantía	4.241.184	9.252.514	(54,2)%
Inversión en subsidiarias, asociadas y negocios conjuntos	-	-	N/A
Propiedad, planta y equipo	12.793.487	13.979.056	(8,5)%
Otros activos	13.965.722	26.452.471	(48,2)%
Total Activo	402.954.135	683.075.866	(41,0)%
Pasivo			
Depósitos	295.761.911	563.520.404	(47,5)%
Pasivos a valor razonable con cambios en resultados	-	1.163.061	(100,0)%
Instrumentos derivados	156	33.758	(99,5)%
Operaciones de pase	-	55.460	(100,0)%
Otros pasivos financieros	24.470.710	19.477.317	25,6%
Financiamientos recibidas del BCRA y otras inst. financieras	295.119	558.893	(47,2)%
Obligaciones negociables emitidas	14.401.224	39.607.220	(63,6)%
Pasivo por impuesto a las ganancias corriente	805.762	827.698	(2,7)%
Obligaciones negociables subordinadas	-	-	N/A
Provisiones	1.104.292	747.408	47,7%
Pasivo por impuesto a las ganancias diferido	2.797.081	-	N/A
Otros pasivos no financieros	12.590.886	12.631.895	(0,3)%
Total Pasivo	352.227.141	638.623.114	(44,9)%
Patrimonio Neto atribuible a participaciones no controladoras	1.393.865	1.174.416	18,7%
Patrimonio Neto atribuible a los propietarios de la controladora	49.333.129	43.278.336	14,0%
Total Patrimonio Neto	50.726.994	44.452.752	14,1%

Nota (a): Los conceptos e importes expresados en el estado de situación patrimonial que se incluyen en el presente documento, no necesariamente respetan la exposición que se evidencia en los estados contables de la Entidad, confeccionados de acuerdo con las normas del BCRA.





2.2. Productos Activos.

Al 31 de diciembre de 2022, el monto de los Activos alcanzó un saldo de \$402.954,0 millones registrando una disminución del 41,0% respecto al saldo de \$683.075,9 millones del 2021, donde el rubro préstamos representa el 18,9% del Activo y el monto de los mismos alcanzó un saldo de \$76.021,9 millones registrando una disminución del 25,5% respecto al saldo de \$102.093,3 millones del 2021.

2.2.1. Préstamos Hipotecarios.

Los créditos hipotecarios constituyen el producto insignia del Banco, asimismo es un producto ancla por naturaleza, dado que permiten mantener una relación a largo plazo con los clientes.

Durante el año 2022 continuó la colocación con fondos propios de créditos hipotecarios a través de la modalidad UVA, apuntando principalmente a financiar la construcción, adquisición, terminación y ampliación de primera y segunda vivienda para el público general y clientes de cuentas sueldo, además de continuar con el desarrollo del programa PRO.CRE.AR del cual el banco es el Fiduciario del fideicomiso desde el año 2012.

En este período el Banco profundizó y afianzó las mejoras logradas durante el ejercicio anterior dentro del canal de originación digital para mejorar la experiencia con los Beneficiarios del Programa y clientes del Banco en general, y obtener el crédito en un menor plazo de originación.

El Banco se enfocó principalmente en realizar las mejoras para alcanzar el trámite del crédito 100% en forma digital. En el período 2022 se continuó con la estabilización de ciertas funcionalidades en el dashboard de seguimiento de operaciones, que le permiten al cliente hacer el seguimiento de su solicitud de crédito, la carga completa de la solicitud y de la documentación respaldatoria, entre las más destacadas. Esto permitió realizar la tramitación sin la necesidad de concurrir a la sucursal con el fin de que las familias puedan acceder a las soluciones de vivienda poniendo a resguardo su salud.

2.2.2. Préstamos Personales.

Para el año 2022 se planteó un objetivo inicial de originación de \$5.921 millones, aceptable dentro del parámetro de cómo se planteó el escenario económico argentino, donde finalmente se colocaron 19.165 préstamos que representaron \$4.687 millones en volumen lo cual representa un 101% más que el año 2021. El stock de préstamos al cierre del año fue de \$7.001 millones.

Actualmente, a los clientes del segmento minorista préstamos personales a tasa fija, el Banco les ofrece financiamiento hasta 60 meses y un monto máximo ofertado de \$3,5 millones.

Los canales de oferta y adquisición de este producto por parte de los clientes son fundamentalmente la red de sucursales, telemarketing, home banking y mobile a clientes preexistentes en el Banco, siendo el share de originación 61% sucursal, 33% canales digitales y 6 % telemarketing.

Durante 2022 se mantuvieron las ofertas de tasa diferencial a los segmentos target de Renta Alta y Plan Sueldo que fueron estimulados en campañas por canales digitales y sucursal, desde marzo se comenzó una estrategia más agresiva incrementando bases de preaprobados, ajustando política de crédito, montos y plazos máximo, aplicando premiaciones especiales en sucursales y aumentando esquemas de comunicación en frecuencia y canales a todos los segmentos de clientes.

2.2.3. Tarjetas de Crédito.

La cartera de clientes de tarjetas de crédito se compone a diciembre 2022 de 356 mil cuentas con resumen, manteniendo la gama de productos VISA (Nacional, internacional, Gold, Platinum, Signature) y adicionalmente TC Cobranding Libertad (Nacional e Internacional).

Las compras representaron para el mes de diciembre \$9.132 millones, de los cuales \$3.667 millones fueron en cuotas (40 % del total, ratio que se ha mantenido en valores similares a lo largo del año).





Se continuó con la Estrategia Comercial con foco en el crecimiento y cuidado de los segmentos target, tanto desde la adquisición (Principalmente Altas de Tarjetas de Crédito para Plan Sueldo) como de fidelización/retención (Cuidando los indicadores de mora de dichos clientes, mejoras en los niveles de atención, Beneficios y Promociones exclusivas en el producto, etc.).

Por último, se han trabajado en diversas implementaciones para continuar con las mejoras en la Experiencia de Clientes, principalmente en los Canales Digitales, que continuarán durante 2023.

El objetivo se centrará a futuro en continuar trabajando para mantener una cartera saludable, generando altas nuevas y reteniendo a clientes rentables a través de esquemas de bonificación, buscando sostener la cantidad de clientes con tarjetas de crédito respecto al universo de clientes actuales, con niveles de consumos y transacciones similares a los promedios del mercado. La gestión tendrá foco en:

- Acompañar la estrategia de adquisición en los segmentos target, con mayor foco en comercializar el producto de una manera más sencilla, ágil y 100% digital;
- Trabajar en optimizar los procesos en todos los puntos de contacto para mejorar la experiencia del cliente en la posventa, dándole prioridad a la autogestión;
- Análisis continuo de los límites de compra para adecuarlo a las necesidades de cada segmento de clientes;
- Continuar la gestión de mora preventiva para asegurar indicadores bajos de morosidad en la cartera;
- Robustecer la propuesta de valor del producto, adecuándose a las tendencias del mercado (Ej. Desarrollo de Tarjeta de Crédito Virtual)

2.2.4. Actividad Aseguradora – Agente Institorio.

La actividad de seguros finalizó el año con 89.293 altas, dichas altas se dieron mediante la red de sucursales, telemarketing y home Banking. El 69% de dichas altas se dieron en canal telemarketing, el 30% a través de canal sucursal y el 1% a través de home Banking.

La cartera de seguros cerró el año con 430.300 pólizas vigentes y un nivel de primas devengadas acumuladas en el año de \$ 3.238 MM, resultado de la actualización de los precios para nuevas ventas y ajustes de precios realizados a la cartera vigente.

Adicionalmente se registra el ingreso por comisiones conseguido con motivo de las acciones promocionales y la referenciación de clientes para la oferta de Multiasistencias al Hogar. Las comisiones percibidas por esta línea de negocios alcanzaron los \$ 111 millones en el año.

Por último, se encuentra reflejado dentro de utilidades diversas en los Estados Financieros del Banco, el resultado proveniente de BHN Sociedad de Inversión S.A. (controlante de las Compañías de Seguros) ya que nuestras subsidiarias indirectas BHN Vida SA y BHN Seguros Generales SA proveen servicios relacionados con la actividad aseguradora.

2.2.5. Préstamos a Empresas.

En línea con la estrategia global del Banco, la Banca Empresas se focalizó en incrementar sus pasivos y el volumen transaccional, mediante el cross-sell de productos de cash management.

La estrategia se focalizó en la incorporación de nuevos clientes, y en la consolidación de la relación comercial con los clientes actuales. Para ello, se continuó con el desarrollo de sinergias con la red de sucursales que le permitieron llegar a los clientes objetivo con una atención personalizada, y una propuesta de valor apalancada en los productos transaccionales vigentes.

Se continuó con las gestiones de prevención de la mora y recupero de saldos vencidos de la cartera, donde se lograron importantes mejoras





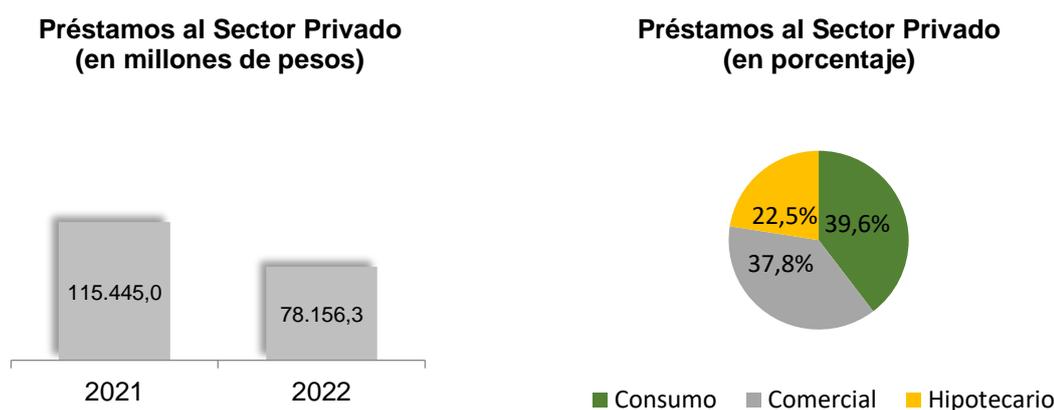
Por último, cabe indicar que los activos en pesos se duplicaron alcanzando un total de \$6.400 millones, principalmente en acuerdos y préstamos de capital de trabajo. Por su parte, la cartera en dólares activa aumento en 5 millones de dólares.

2.3. Composición de la Cartera de Préstamos.

La cartera de préstamos del sector privado disminuyó un 32,3%, impulsado principalmente por la disminución de los préstamos al consumo del 37,9% y de los préstamos comerciales del 33,0%.

Al finalizar el ejercicio, la cartera de préstamos mencionada estaba compuesta por un 62,2% de préstamos para el consumo y vivienda y un 37,8% de préstamos comerciales.

El 21,5% de los préstamos contaba con diferentes tipos de garantías.



2.4. Productos Pasivos.

Al 31 de diciembre de 2022, la principal fuente de fondeo del Banco correspondía a depósitos. El monto de depósitos alcanzó un saldo de \$295.761,9 millones registrando una disminución del 47,5% respecto al saldo de \$563.520,4 millones del 2021. Adicionalmente, el monto de otros pasivos financieros alcanzó un saldo de \$24.470,7 millones registrando un incremento del 25,6% respecto del saldo de \$19.477,3 millones del 2021.

2.4.1. Depósitos a la Vista.

Durante el año 2022 la captación de cuentas continuó enfocada en la estrategia de adquisición de Paquetes de Productos, logrando la apertura de 100.640 cuentas nuevas en pesos, alcanzando una activación aproximada del 51% considerando cuentas con saldos mayor a 500 pesos. El 19% de estas altas se realizaron por canal sucursal y el 81% a través de los canales electrónicos, principalmente Home Banking.

Se originaron 40.112 cajas de ahorro en dólares, lo que arrojó un resultado sobre el stock un saldo promedio total de 45,6 millones dólares.

Se continuó con la estrategia de paquetización, alcanzando un total de 40.300 paquetes de productos dados de alta.

A diciembre el total del volumen promedio en la Banca Minorista para los productos de caja de ahorro en pesos, cuenta corriente y caja de ahorro en dólares alcanzó los \$35.672 millones, \$158 millones y U\$S 45,6 millones, respectivamente.





2.4.2. Depósitos a Plazo.

Durante todo el 2022 el esquema de tasas para personas humanas se mantuvo en el marco de las tasas reguladas por el BCRA con una tasa mínima para los plazos fijos hasta 10 millones de pesos para todas las inversiones de este tipo en pesos (no UVA).

Con respecto a la gestión sobre los clientes institucionales, se siguió fortaleciendo el liderazgo en las sucursales del interior del país, a través de la gestión personalizada y de la oferta segmentada de productos según el tipo de cliente. Además, se continuó con la estrategia de derivación a canales electrónicos (Home Banking, TAS, y Banca Móvil) para realizar plazos fijos, fomentando así el uso de cuentas generando float en las mismas.

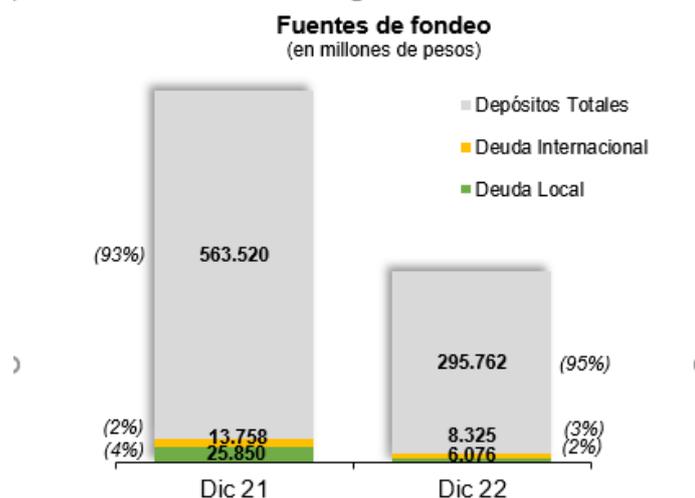
El uso de canales se mantuvo en un 95% de altas por canales y un 5% por sucursal del total de los certificados dados de alta, lo que potencia la rentabilidad del producto.

Se logró incrementar el volumen de saldos de depósitos a plazo de personas humanas en toda la red de sucursales, creciendo \$19.925 millones y alcanzando más de 46.000 clientes

Al finalizar diciembre el total del volumen en la Banca Minorista para los productos de Plazo Fijo en Pesos, Plazo Fijo en UVA (expresados en Pesos) y Plazo Fijo en dólares alcanzó los \$41.151 millones, \$5.219 millones y U\$S17,97 millones, respectivamente.

2.4.3. Otras Fuentes de Financiamiento.

Durante 2022 el Banco colocó la Obligación Negociable en el mercado local Clase 6 (pagadera en dólares estadounidenses) por un valor nominal equivalente a US\$ 15,9 millones con un plazo de 24 meses. El Banco continúa con su estrategia de diversificación de las fuentes de fondeo, basada en depósitos a la vista y a plazo y, en menor medida, en deuda en los mercados de capitales (DCM).



2.5. Estructura de Activos y Pasivos.

El Banco mantiene una estructura equilibrada de activos y pasivos que le permite continuar con su estrategia de crecimiento. Al respecto, en los últimos años la estrategia del Banco fue subordinar la originación de préstamos a la generación de pasivos de calidad.

Por otro lado, se continuó trabajando con la diversificación de los pasivos, incrementando la participación de depósitos y disminuyendo la participación de obligaciones negociables.

Adicionalmente el Banco mantiene reservas de liquidez por aproximadamente el 96,5% de sus depósitos y el nivel de solvencia (PN/Activos) alcanza el 12,2%.





2.6. Resultados del Ejercicio (b).

El resultado neto del ejercicio atribuible a los propietarios de la controladora fue de \$6.054,8 millones, comparado con (\$8.183,7) millones del 2021.

Las principales circunstancias que justifican el resultado obtenido son las que se describen a continuación:

- El crecimiento en el saldo de depósitos a la vista, tanto de clientes minoristas como mayoristas.
- Mayor actividad comercial de la Mesa de Dinero por intermediación.
- Menor costo de fondeo, logrado a través de la disminución del stock de obligaciones negociables.

A continuación, se expone el cuadro de resultados del ejercicio y mayor detalle sobre los ingresos y egresos del Banco.

Estado de resultados consolidado comparativo (Cifras en miles de pesos)	Por el ejercicio finalizado el		Variación	
	31/12/22	31/12/21	\$	%
Ingresos por intereses	92.215.957	90.408.822	1.807.135	2,0%
Egresos por intereses	(106.043.033)	(90.138.108)	(15.904.925)	17,6%
Resultado neto por intereses	(13.827.076)	270.714	(14.097.790)	N/A
Ingresos por comisiones	10.767.948	12.809.471	(2.041.523)	(15,9)%
Egresos por comisiones	(740.187)	(751.481)	11.294	(1,5)%
Resultado neto por comisiones	10.027.761	12.057.990	(2.030.229)	(16,8)%
Rdo neto por medición de instrumentos financieros				
a valor razonable con cambios en resultados	75.538.974	29.341.812	46.197.162	157,4%
Resultado por baja de activos medidos a costo amortizado	8.927	3.458	5.469	158,2%
Diferencia de cotización oro y moneda extranjera	197.008	(1.433.705)	1.630.713	(113,7)%
Otros ingresos operativos	16.376.599	17.986.474	(1.609.875)	(9,0)%
Cargo por incobrabilidad	(1.807.851)	(5.197.489)	3.389.638	(65,2)%
Ingreso operativo neto	86.514.342	53.029.254	33.485.088	63,1%
Beneficios al personal	(22.292.410)	(20.910.380)	(1.382.030)	6,6%
Gastos de administración	(10.281.683)	(10.679.826)	398.143	(3,7)%
Depreciaciones y desvalorizaciones de bienes	(1.769.288)	(2.105.535)	336.247	(16,0)%
Otros gastos operativos	(28.038.563)	(23.320.608)	(4.717.955)	20,2%
Resultado operativo	24.132.398	(3.987.095)	28.119.493	N/A
Resultado por la posición monetaria neta	(10.691.990)	(4.492.557)	(6.199.433)	138,0%
Resultado antes del impuesto a las ganancias	13.440.408	(8.479.652)	21.920.060	(258,5)%
Impuesto a las ganancias	(7.521.766)	186.076	(7.707.842)	N/A
Resultado integral total atribuible a participaciones				
no controladoras	(136.151)	(109.849)	(26.302)	23,9%
Resultado neto del ejercicio atribuible a los propietarios de la controladora	6.054.793	(8.183.727)	14.238.520	(174,0)%

Nota (b): Los conceptos e importes expresados en el estado de resultados que se incluyen en el presente documento, no necesariamente respetan la exposición que se evidencia en los estados contables de la Entidad, confeccionados de acuerdo con las normas del BCRA.

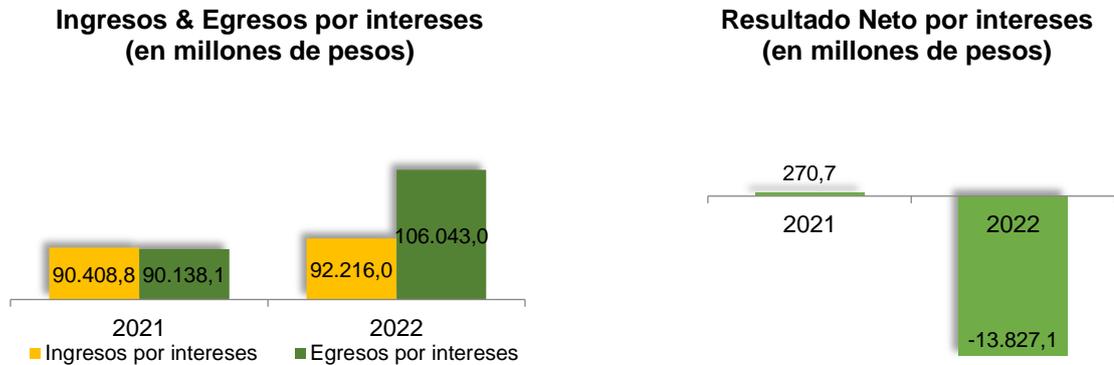




2.6.1. Ingresos y Egresos por Intereses.

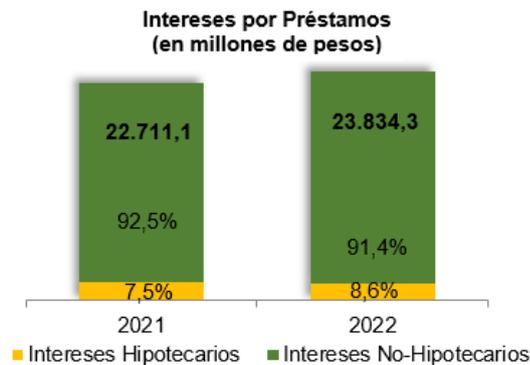
Los ingresos por intereses comparados con el ejercicio anterior aumentaron un 2,0%, de la misma manera, los egresos por intereses aumentaron un 17,6% respecto al año anterior.

El resultado neto por intereses del ejercicio fue de (\$13.827,1) millones, comparado con los \$270,7 millones del ejercicio anterior. El ratio de margen financiero neto sobre los activos promedios es del orden del 11,4%.



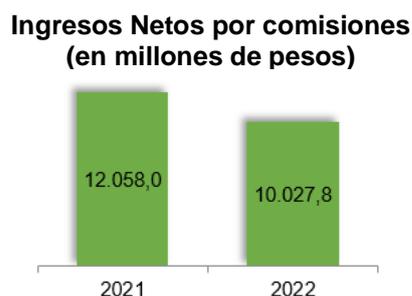
El retorno sobre los activos promedios del año fue del 1,1%, comparado con el del año 2021 de (1,2%)¹.

Los intereses por préstamos del ejercicio fueron de \$23.834,3 millones, representando un incremento del 4,9% sobre los \$22.711,1 millones del ejercicio anterior.



2.6.2. Ingresos y Egresos por Comisiones.

El resultado neto por comisiones fue de \$10.027,1 millones comparado con \$12.058,0 millones de 2021, representando una disminución del 16,8%.



¹ Para el 2021, no se toma un promedio de activos. Se utiliza el total del activo ese año para calcular el ratio con cifras comparables con moneda constante al 31 de diciembre de 2022.

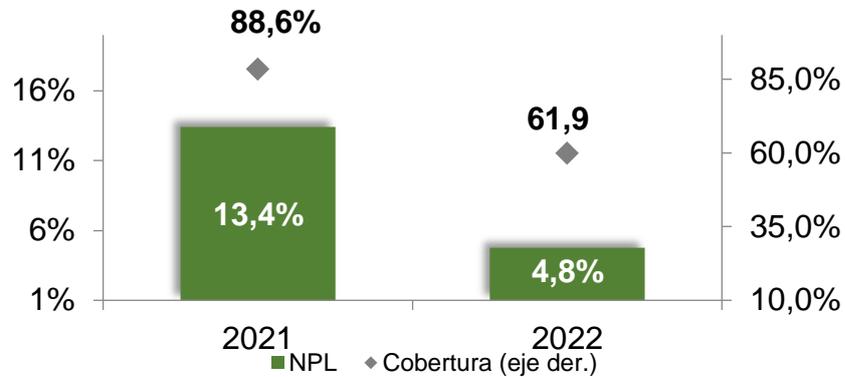




2.7. Indicadores de Calidad de la Cartera del Banco, Eficiencia y Cobertura.

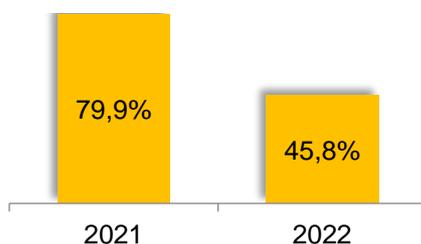
Los préstamos en situación irregular sobre el total de financiaciones disminuyeron del 13,4% en 2021 a 4,8% en el presente ejercicio, mientras que el ratio de cobertura fue de 61,9%.

**Préstamos en Situación Irregular
(Como porcentaje del total de préstamos y Provisiones sobre NPL)**

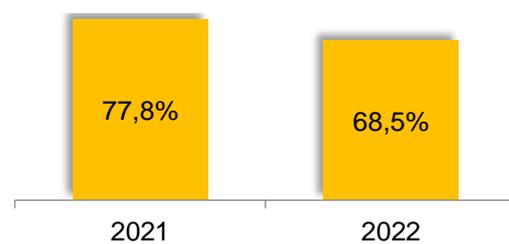


Beneficios al personal aumentaron un 6,6% mientras que los gastos de administración disminuyeron un 3,7% en el año. El ratio de eficiencia (definido como gastos de administración más beneficios al personal más depreciaciones sobre resultado neto por intereses más resultado neto por comisiones más resultado neto de instrumentos financieros más diferencia de cotización más algunos conceptos incluidos en otros ingresos y egresos operativos) fue de 45,8% mientras que el ratio de cobertura (definido como resultado neto por comisiones más servicios relacionados con préstamos neto sobre gastos administrativos más beneficios al personal) fue de 68,5%.

**Eficiencia
(en porcentaje)**



**Cobertura
(en porcentaje)**





3. OTROS DATOS DE LA GESTIÓN DEL BANCO.

3.1. Banca Minorista.

Durante el año, el principal eje de acción se mantuvo en profundizar la relación con los clientes, fortaleciendo el posicionamiento en el mercado del Banco, con una estrategia centrada en el ofrecimiento continuo de productos transaccionales y de crédito. Se profundizó la estrategia del posicionamiento Hogar trabajando en desarrollos de una comunidad de beneficios para el Hogar.

Otro foco muy relevante fue la mejora continua en la experiencia del cliente, enfocado en:

- 1) El otorgamiento de préstamos hipotecarios correspondientes al Programa PRO.CRE.AR. a través de las diferentes tareas que ha desarrollado la célula ágil de Compra tu Hogar.
- 2) La mejora sostenida en los canales digitales, profundizando el trabajo de las células ágiles.

Los canales tradicionales del Banco, como ser las sucursales y contact center, continuaron trabajando muy enfocados en el mantenimiento y crecimiento de sus negocios.

3.1.1. Segmentos y X-sell de Portafolio.

Durante el año 2022 se continuó trabajando en la estrategia de segmentación de la Cartera Minorista, priorizando una visión centrada en el cliente y generando mejoras en las diferentes propuestas de valor.

El foco del área durante este año estuvo en mejorar el potencial de ventas, adaptar los procesos de alta de productos y servicios por segmento; y finalmente seguir incorporando mejoras a las propuestas de valor de los segmentos target: (i) Plan Sueldo, (ii) Renta Alta y (iii) Personas Físicas con Actividad Comercial.

Por otro lado, y acompañando la llegada de nuevos beneficiarios del programa PRO.CRE.AR – Casa Propia, se trabajó fuertemente en la fidelización y cross-sell de este segmento de clientes.

3.1.1.1. Búho Sueldo – Plan Sueldo.

En relación con este segmento target denominado Búho Sueldo, cabe destacar:

- Durante este año el Banco logró por primera vez en su historia alcanzar el hito de las 100.000 cápitass Plan Sueldo, finalizando el año con un stock de 119500 clientes.
- El 27% de este stock corresponde a Sueldo Dúho. Este servicio que fue lanzado en junio 2020 como banco pionero en el mercado, permite a los clientes que cobran sueldos en otros bancos transferirlo mensualmente al Banco Hipotecario de manera automática, obteniendo así los beneficios del segmento Búho Sueldo.
- Se continuó trabajando en el ciclo de vida de estos clientes, permitiendo realizar un mejor seguimiento de la cartera (tanto en activación y retención). Se implementaron nuevas campañas para la captación de clientes de Plan Sueldo 1 a 1 de mercado abierto.
- Se logró seguir aumentando el ratio de NPS de este segmento con un 39% acumulado a diciembre 2022, versus 37% en 2021, 29% en 2020 y 16% en 2019 respectivamente. De esta forma se consolida también el crecimiento de la cartera, junto con un marcado sentido de satisfacción del cliente.
- Este segmento genera un importante aporte al Saldo Vista de la Banca Minorista. Al cierre de diciembre 2022, representa el 46% de los saldos asignables a la Banca (sin considerar en el total, los saldos correspondientes a clientes titulares de nuevos créditos PRO.CRE.AR)

3.1.1.2. Búho One – Renta Alta.

Con el objetivo de fidelizar y rentabilizar a los clientes de altos ingresos, durante el 2022 se mejoraron las ofertas crediticias y los beneficios especiales de acuerdo con las exigencias que requiere este segmento.

- Se sumaron beneficios en Tarjetas de Crédito con foco en el rubro Hogar, en línea con el posicionamiento del Banco.





- Se consolidó el desarrollo de Upgrade de Packs para poder brindar una propuesta acorde a los clientes ya paquetizados, logrando en el 2022 superar ampliamente los volúmenes de 2021.
- Se realizó una consultoría con Visa Internacional para acelerar el upgrade de la cartera y se realizaron, en conjunto con VISA, diferentes eventos de fidelización de los clientes Visa Signature.
- Se continuó trabajando muy cerca del equipo de Oficiales Búho ONE para seguir mejorando la conversión al segmento e identificar oportunidades de mejora.
- Inversiones: Se continuó durante todo el año con los eventos de mañanas financieras, se comunicaron las sugerencias del Centro de Inversiones, y todas las novedades desarrolladas en la APP BH y el Home Banking.
- Se escuchó a los clientes a través de encuestas de bajas y universos seleccionados. A partir de esto, se logró mejorar el NPS de este Segmento con 41% acumulado a diciembre 2022, versus un 37% en 2021, 32% en 2020 y 26% en 2019 respectivamente.

Entre las principales variables de seguimiento, se generaron 19.643 altas de Packs Búho One, alcanzando 41.092 clientes de la cartera a diciembre, lo que representa un crecimiento interanual de 52%.

Al cierre de diciembre 2022, este segmento representa el 28% de los saldos vista de la Banca Minorista (sin considerar en el total, los saldos correspondientes a clientes titulares de nuevos créditos PRO.CRE.AR).

3.1.1.3. Búho Emprendedor – Personas humanas con actividad comercial.

Con el objetivo de brindar una propuesta integral para las personas humanas con actividad comercial (Responsables Inscriptos o Monotributistas), se continuó con el desarrollo de la propuesta Búho Emprendedor.

- Se incorporaron más Oficiales Búho Emprendedor en sucursales que no contaban con esta posición, para seguir profundizando la estrategia de modelo de atención dedicado al segmento en más plazas.
- Se realizaron capacitaciones a toda la red de sucursales con la propuesta de Búho Emprendedor, alta de Banco Pagador y MODO.
- Se incorporaron y comunicaron a través de nuestros Oficiales, nuevas funcionalidades de cobro mediante QR MODO.
- Se realizaron boosters de ventas de packs con foco en Búho Emprendedor y Banco Pagador, acompañando con material del segmento para utilizar en la venta.
- Se lanzaron cash back de bienvenida para Banco Pagador de Mercado Abierto y conversión de clientes existentes.
- Se trabajó durante el año con un nuevo canal de comercializadora para la captación de nuevos clientes.
- Se ha escuchado a los clientes a través de encuestas y se logró mejorar el NPS del segmento con un 36% acumulado a diciembre 2022, versus un 25% en 2021, 21% en 2020 y 15% en 2019, respectivamente.

Entre las principales variables de seguimiento, se creció un 37% en el stock de clientes alcanzando 30.300 clientes Búho Emprendedor y se realizaron altas de 2.110 comercios con Banco Pagador en la Banca Minorista.

Al cierre de diciembre 2022, este segmento representa el 13% de los saldos vista de la Banca Minorista.

3.1.1.4. X-sell de Portafolio.

Durante el 2022 se continuó con los esfuerzos de X-sell sobre la cartera de clientes del Banco, con foco prioritario en incrementar la transaccionalidad. Para cumplir con este objetivo:

- desarrollamos nuevas funcionalidades en nuestros canales digitales
- agregamos valor y difusión a MODO, la billetera de los bancos
- profundizamos la propuesta de valor de los segmentos (tal cual lo mencionado anteriormente)

Adicionalmente, se trabajó desde una célula ágil en nuevos desarrollos para préstamos personales, incluyendo la oferta de este producto en el canal mobile y modelos predictivos de compra con el equipo de data analytics.





3.1.2. Red de Sucursales.

Durante el 2022 se recuperó la presencialidad en un 100% en la red de sucursales. El esquema de turnos se mantuvo, aunque el 90% de los clientes concurre a las sucursales sin el mismo, de esta forma se continuó brindando a los clientes la posibilidad de optimizar su tiempo y dando un diferencial en la atención.

Si bien se recuperó parte del tránsito en líneas de caja, continua por debajo de los indicadores pre-pandemia. Por otra parte, se mantuvo el modelo de oficiales de negocios con falla de caja (reconvertidos), lo que permitió brindar mayor calidad de servicio a los clientes.

El Banco Incorporó el control dual en toda la originación de productos en sucursales a fin de mejorar el ambiente de control con excelentes resultados.

Se continuó potenciando la estrategia comercial de derivación a canales digitales tanto a clientes existentes como el onboarding digital para la captación de nuevos clientes, con fuerte foco en préstamos personales y paquetes.

El modelo de atención virtual 100% continuó siendo un diferencial para que los clientes puedan obtener un turno no presencial y poder satisfacer sus necesidades de posventa y también de venta de productos. Se comenzó a evaluar el servicio exclusivamente para los clientes del segmento renta alta, donde se ha buscado brindar un servicio adicional diferencial.

Se perfeccionó el modelo de compensación variable, con foco en los segmentos público RA (Renta Alta), NYPS (Negocios y Profesionales) y PS (Plan Sueldo), además de préstamos personales consolidando a La Red como principal canal de adquisición y como principal impulsor de la venta digital.

Por último, el Banco continuó atendiendo a los beneficiarios del programa PRO.CRE.AR en todas sus líneas, entregando y escriturando viviendas de los desarrollos urbanísticos e instrumentando la firma de anticipos. Se ha desarrollado la posibilidad de firmar anticipos PRO.CRE.AR desde el aplicativo Teams para que aquellos clientes que no pueden acercarse a una sucursal puedan avanzar con su crédito en forma virtual atendidos por un representante del banco desde una video llamada.

3.1.3. CRM (Customer Relationship Management).

Con el objetivo ya migrado de disponibilizar todo a un solo canal de atención de posventa, en 2022 el Banco trabajó en lograr la estabilidad y evolución menor del canal haciendo foco en:

- unificar el modelo de atención de posventa a través de todos los canales
- sumar la información necesaria en la posición consolidada de los productos, para atender en un primer contacto las consultas correspondientes a post venta.

3.1.4. Home Banking y Banca Móvil.

En 2022 el Banco creció en un 20% la actividad de los clientes en Home Banking y Banca Móvil (inicio de sesiones). El 72% de los clientes que interactúan con Banco Hipotecario hoy se autogestionan por algún canal digital y no necesitan concurrir las sucursales.

Banca Móvil creció un 77% en transacciones monetarias y un 14% en consultas, mostrando una tendencia de migración de Home Banking hacia este canal. Durante el año, la Entidad continuó trabajando sobre la experiencia de los clientes en la navegación y uso del canal.

Las funcionalidades que se destacan y que se implementaron tanto en la App Mobile como en Home Banking son: Soft Token como nuevo segundo factor de autenticación, accesibilidad en los canales para clientes con discapacidad, data valid para la actualización de datos de los clientes, módulo de claves, originación de préstamos personales en la app, mejoras en la visualización de las tarjetas de débito y crédito, aumento de límite de la tarjeta de crédito, incorporación de un chat bot para consultas, etc.

De las encuestas realizadas a los clientes del Banco Hipotecario se obtuvieron los siguientes resultados:





79% de los respondientes indicaron que se encuentran Altamente o Muy Satisfechos con el Home Banking

84% de los respondientes nos indican que se encuentran Altamente o Muy Satisfechos con el Mobile Banking.

En cuanto a la valoración del store:

- Android: 4.1 diciembre 2021 versus 4.6 diciembre 2022
- IOS: 3.0 diciembre 2021 versus 3.8 diciembre 2022.

Con el fin de continuar esta tendencia, se estará evolucionando el canal con desarrollos que incrementen la autogestión del cliente y mejorando así su experiencia.

3.1.5. TASI (Terminales de autoservicio inteligentes) y ATM (Cajeros Automáticos).

El objetivo del Banco en las TASI apuntó a mejorar el nivel de satisfacción de los clientes del Banco en el canal alcanzando una satisfacción del 78%, siendo la “seguridad y facilidad” el atributo más valorado.

Se continuó con acciones de comunicación a clientes para difundir el uso del canal fuera del horario bancario tradicional, con el objetivo de educar al cliente en el uso de los canales del Banco y hacer uso eficiente de su tiempo.

Se continúa trabajando con ideas evolutivas, agregado de funcionalidades que hoy en día se encuentran en otros canales y faciliten la operatoria de los clientes que se acercaron a la Sucursal.

Respecto a los ATM, a finales de octubre 2022 se finalizó con la migración del 100% del parque total a “Huella Digital” cumpliendo en tiempo y forma con la Normativa dispuesta por el BCRA.

3.1.6. ChatBot.

Entre mayo y julio 2022 se desarrolló el ChatBot de Banco Hipotecario con el objetivo de brindar una experiencia integra al cliente, mejorar los niveles de atención telefónicos volcando tráfico a este nuevo canal y brindar un soporte acorde al que nuestros clientes necesitan a la hora de operar por nuestros canales digitales.

El ChatBot se encuentra productivo desde el 8 de agosto 2022. Se puede encontrar en la Web del Banco, dentro del Home Banking y en la aplicación WhatsApp con el número 114-411-7777.

Dentro del canal se puede consultar como operar con sus productos/servicios en los canales digitales y según orden de prioridad, los productos y servicios desarrollado en el canal son: Bloque de Claves, Tarjetas de Crédito, Tarjetas de Débito, Préstamos Personales e Inversiones. También se cuenta con la opción para personas “no clientes”, a los cuales le brindamos la URL para descargarse la App BH y le brindamos la información necesaria para generar el alta.

Desde el 8 de agosto al 31 de diciembre del 2022, chatearon con el Bot unas 150.000 personas. Una media de 30.000 conversaciones por mes, donde el 73% son clientes, un 21% son no clientes y un 6% son clientes PRO.CRE.AR. Un 80% de todos los que chatearon, se encuentra Altamente o Muy satisfecho con la información brindada por el canal.

3.1.7 Búho Bank

En el mes de marzo de 2022 se decidió renovar la manera en la que el Banco Hipotecario incorpore nuevos clientes de forma digital. Se migró el proceso de alta a la aplicación del Banco con el objetivo de estar a la vanguardia en el mercado y mejorar los indicadores de venta de mercado abierto. Las personas que deseen abrir una cuenta en Banco Hipotecario podrán hacerlo 100% desde el celular en solo 5 minutos.

La nueva solución de alta se lanzó al mercado el 1 de septiembre de 2022. El nuevo proceso digital de alta de clientes consta de una validación de datos de contacto, validación de identidad a través de los servicios





de RENAPER, oferta de productos transaccionales y tarjeta de crédito, en caso de calificar para una y, por último, alta con creación de clave Búho Fácil para comenzar a operar con el banco.

Desde su lanzamiento hasta el 31 de diciembre el nuevo canal obtuvo 3.385 clientes nuevos, de los cuales 349 se originaron con tarjeta de crédito. Se alcanzó un 11,6% de conversión en promedio, midiendo las personas que comenzaron el onboarding y finalizaron con un nuevo producto. Se mejoró 5 veces la performance en comparación con el canal anterior (mismo periodo de 2021).

Para el 2023 el canal cuenta con el objetivo de conseguir 60.000 clientes activos y convertirse en la principal forma de adquisición de clientes para el banco, de una manera ágil y sencilla.

3.1.8. Marketing

Durante el año 2022 se continuó avanzando con el posicionamiento del Banco, haciendo foco en el desarrollo de nuestra marca como un referente del Hogar.

Luego de varios años sin campañas masivas en el mes de octubre lanzamos “Casas Inteligentes” y su comercial “Aplausos” buscando reafirmar el posicionamiento del banco.

Alianzas Estratégicas y Programas de Fidelización: Durante el año se trabajó en el desarrollado de una comunidad de beneficios para el Hogar, cerrando alianzas con comercios de todo el país.

Esta estrategia se apalancó en la trayectoria del Banco como agente financiero de la vivienda y una fuerte estrategia de comunicación y publicidad y logrando así un ecosistema donde actualmente participan más de 1.500 marcas. Es para destacar que en la mayoría de los casos, los comercios estuvieron dispuestos a asumir la totalidad del costo de los descuentos a cambio de estar presentes en las comunicaciones que el Banco realiza sobre su cartera de clientes.

Las principales acciones fueron las siguientes: Se desarrolló y/o continuó alianzas comerciales con los principales retailers del mercado, se fortaleció el posicionamiento en el rubro Hogar (Campañas especiales: Deco & Bazar, con comunicación geolocalizada propuesta de beneficios para clientes PRO.CRE.AR), se desarrolló beneficios en sintonía con la estrategia de segmentación.

Se acompañó el posicionamiento del Banco como empresa sustentable a través de los beneficios: Por otra parte, se afianzó relaciones a largo plazo con los comercios que se tenían acuerdos promocionales, se dió seguimiento y cumplimiento al plan anual de gastos en fidelización (Alianzas, Búho Puntos, Aerolíneas Argentinas) en sintonía con los objetivos de negocio propuestos, así como también del plan anual de comunicaciones de los beneficios (regulares, especiales y efemérides).

Programas de Fidelización: Búho Puntos (Fidelización, desde el 2011), programa principal del Banco por acumulación de puntos, se implementó acciones promocionales los días martes (“Solo por Hoy”) y jueves (“Especial jueves”), donde se comunicó el programa y se realizaron descuentos atractivos.

Aerolíneas Argentinas (Fidelización, desde el 2012), Cobranding de Tarjetas de Crédito que permite acumular millas para canjear por pasajes aéreos exclusivamente en el target de clientes con posibilidad de usar el beneficio en el corto/mediano plazo. Se continuó haciendo “Foco” en los clientes de Renta Alta, ofreciéndoles beneficios exclusivos de acumulación de millas y de bonificación del programa.

A su vez, se continuo con el Cobranding de la cadena de Hipermercados Libertad (16 años), y se mantuvieron acciones promocionales de financiación y acciones regulares de descuento en el Hiper pero bajo un modelo de atención digital, lo que permite rentabilizar ampliamente la administración de este portafolio de clientes.

Experiencia de Clientes: Durante 2022, se recolectó la voz de casi 37.000 clientes a través de encuestas de satisfacción, más de 30 clientes convocados por el el Banco participaron en pruebas de usabilidad de los





canales, con la finalidad de validar la satisfacción y comprensión de los flujos/caminos propuestos de nuevas funcionalidades de estos.

Los datos recolectados de la experiencia de los clientes y la consideración de estas opiniones en los flujos y/o caminos de valor posicionó como pieza fundamental la voz del cliente, en el diseño de los servicios.

Algunos datos de la experiencia de los clientes, se logró un índice de recomendación de marca (NPS) de 32 en Banca Minorista y 8 en Banca Mayorista superando en 3 puntos al NPS logrado en 2021. Se comenzó a medir en este período económico el NPS y la satisfacción de los canales de la Banca Mayorista, encuestando a más de 150 clientes. El índice de recomendación de marca (NPS) de la Banca Mayorista arrojó un resultado de 8, como se había mencionado, mientras que la satisfacción con el canal (Office Banking) superó el 50%. Los índices de satisfacción de los canales a nivel general alcanzaron el 80% en 2022. Los canales medidos fueron Home Banking, App BH, Atención Telefónica, Sucursales, Office Banking, TASI e IVR. Se mantuvo la tasa de clientes ganados vs clientes comprados, ponderando un 22% sobre cliente que nos responden la encuesta de alta mediante Búho Bank.

Se generó un importante ahorro cambiando de proveedor de Mystery Shopping. Se realizó dicho estudio en las 62 sucursales de la Red donde el resultado general de la satisfacción con todos los aspectos medidos fue de 72%; superando un 7% del mismo estudio realizado en 2021.

Se logró comunicar mensualmente mediante el News de Comunicaciones Internas los resultados de los indicadores más sobresalientes del sector.

User Experience (UX): El equipo sumó dos perfiles reconvertidos del Banco, uno de Operaciones Banca Mayorista y uno de Imagen y Comunicación, a los fines de dar lugar al nuevo rol de UX Designer, generando eficiencia y aportando el Desarrollo de las Personas, tal como está establecido en la Visión y Misión de esta Entidad. De esta manera el 42% del equipo está conformado con perfiles reconvertidos (6 de 14).

Se realizaron más de 10 Product Discoveries ayudando a eficientizar el tiempo y foco de desarrollo, en las necesidades de los clientes y balanceándolas con las del Negocio.

Se completaron más de 50 Estudios de Usabilidad, asegurando la comprensión y la calidad de las interfases, midiéndolas con la métrica de mercado SUS (System Usability Scale).

Se creó una UI Kit (Biblioteca de Interfaz de Usuario) totalmente renovada y dinámica del Office Banking, la cual nos permitirá mejorar la experiencia de Uso de los clientes de la Banca Mayorista y mejorar los tiempos de delivery tanto de Diseño como de Desarrollo.

Por último, en este aspecto, se implementaron nuevas dinámicas de equipo ("Design Critique" y "Open Design") que nos permiten reforzar y mejorar la consistencia de la experiencia de uso de manera global y generar fuentes de conocimiento que nivelen el expertise de los colaboradores del Chapter UX.

Marketing Digital: Desde este punto de vista, el Banco se enfocó en tres pilares estratégicos, los cuales son:

1. Incorporación de clientes minoristas a través del canal digital, donde se implementaron estrategias a través de Google, Logan y Meta. Este año se estuvo enfocados fundamentalmente en optimizar los procesos de venta en el canal digital, acompañando a la célula de desarrollo de flujo de ventas.
2. El Awareness del Banco (la conciencia de marca), en el canal digital en la campaña "Casas Inteligentes" se confeccionó la estrategia de cobertura para las piezas gráficas y audiovisuales desarrolladas para la campaña, donde se tuvo un incremento de más del 80% de Brand lift (estudio del valor real de la publicidad) a partir del desarrollo de la campaña. También se implementó una estrategia de medios digitales para el lanzamiento de la campaña, que ubicó al Banco en la portada de los diarios digitales de mayor relevancia: Infobae y La Nación. En redes sociales, se continuó desarrollando la comunidad, inaugurando el canal de Tik Tok en el marco de "Casas Inteligentes, creciendo también en el resto de las





redes sociales en seguidores e interacciones de calidad. En Banca Empresas se trabajó en una estrategia orientada a incrementar posicionamiento en el canal digital para construir valor de marca y ganar visibilidad de los productos del Banco, donde asimismo se implementó campañas de generación de leads (clientes potenciales), que entregue oportunidades de venta al staff comercial.

3. Optimización de activos digitales: está trabajando en una estrategia de SEO (posicionamiento orgánico) en buscadores a partir de contenidos de valor para clientes B2B (Business to Business) y B2C (Business to Consumer), apalancados por el lanzamiento del nuevo blog del Banco, el cual permitirá estructurar dicha estrategia de notas y contenidos. Por otra parte, se continuó la evolución tecnológica y transformación digital buscando impulsar la adquisición de una herramienta de manejo de campañas que nos permita continuar mejorando la comunicación con los clientes, ser más asertivos y rentables. Se realizó un workshop de marketing digital orientado a las áreas de negocio involucradas como primera instancia, de cara a ir hacia un proyecto que convoque a todos aquellos empleados del Banco interesados en formarse y educarse en la disciplina.

Asimismo, se continúa dando soporte en el envío de comunicaciones vía mail, sms y notificaciones push a todas las áreas de negocio de Banca Minorista y Banca Mayorista.

Comunicación e Imagen: Durante 2022, se presentó la nueva campaña de posicionamiento 360° de nuestra marca que impulsa el foco estratégico del Banco como el #BancoDelHogar. Se diseñaron varias acciones de comunicación para: (i) la marca, (ii) las Bancas, y (iii) los productos y segmentos, los cuales se implementaron en distintos medios y canales.

Se lanzó el Blog BH, un sitio para aprender todo acerca del mundo de las finanzas con información disponible sobre cómo aprovechar los beneficios, cómo invertir y operar con los productos. Este lanzamiento forma parte de la estrategia de acercarnos a los clientes a través de un lenguaje más simple y menos técnico.

El incremento constante de las operaciones realizadas de forma digital y con ellas el crecimiento exponencial de los ciberdelitos hizo profundizar las acciones de prevención para concientizar a todos los usuarios del Banco sobre los cuidados a tener presentes al momento de operar.

Para continuar apoyando el posicionamiento se fortaleció la dinámica orientada a lograr una comunicación efectiva atendiendo las prioridades del momento, en pos del cliente.

3.1.9. Inteligencia y Advanced Analytics

Durante el año 2022 a través de la Inteligencia Comercial se ha generado soluciones reactivas y proactivas que le permiten al Banco tomar las mejores decisiones basadas en datos, optimizando las ofertas al impulsar un modelo de cross selling automatizado y escalable para los clientes de todas las bancas. Se busca continuamente transmitir cultura para generar una visión unificada, direccionando la organización hacia una cultura Self Service con soluciones automáticas, dinámicas y eficientes.

Advanced Analytics es la generación de valor tangible a toda la Entidad, integrando múltiples modelos y análisis estadísticos que logran mejorar los indicadores más rentables de la organización. Se generan soluciones de Inteligencia Artificial para automatizar procesos, reducir errores humanos, mejorar la precisión y potenciar la creatividad de todos los sectores del Banco.

3.1.10. Canales de Atención al Cliente

Durante el 2022, el Banco avanzó con la estrategia centrada en el cliente, donde se ofrecieron servicios diferenciales, principalmente basados en estándares de calidad, flexibilidad y adaptación constante a los requerimientos, y sin descuidar y olvidar el trabajo eficiente de los recursos asociados.





En lo referido a la Atención de Clientes, en el Centro de Contacto se atendieron 1.004.636 llamadas, 181.599 mails y 226.428 interacciones vía redes sociales (Facebook y Twitter). El 78% corresponden a consultas y asesoramiento, 14% pedidos o modificación en sus productos, y 8% de reclamos.

En paralelo, se continuó trabajando en nuevas estrategias y canales con el propósito de trabajar en formas creativas de relacionamiento con el cliente y fomentar la autogestión.

En línea con la idea de brindar mejores servicios en cada contacto y aumentar el portafolio de productos por cliente, se integró y capacitó a todo el equipo del Contact Center para el asesoramiento y comercialización de productos, principalmente préstamos personales y seguros. El equipo de Atención de Clientes y Fidelización a través del contacto han dado soporte a la generación final de cerca de \$82 millones en préstamos personales y más de 5.000 pólizas de seguros.

Desde el equipo de Fidelización de clientes del Banco se atendieron 82.387 llamadas y se realizaron 68.000 llamadas salientes, el Banco se centró en la simplificación y agilidad de los procesos.

El Banco se propuso segmentar la atención priorizando las ofertas para acercarle propuestas acordes a las necesidades de los clientes y a la rentabilidad del negocio y se creó un equipo especializado en la atención de redes sociales y mails para facilitarle la gestión.

A través de esta nueva estrategia, se logró retener el 46% de clientes que manifestaron la intención de no continuar utilizando los productos, logrando un acumulado de 26.301 clientes. Dentro de los mismos, el 70% de los clientes con paquetes fueron retenidos.

En Telemarketing, se atendieron 80.799 llamadas, centrando las acciones de comercialización en la venta de préstamos y en incrementar el nivel de venta cruzada sobre la oferta y la cartera actual del Banco.

Se dieron de alta 5137 paquetes y se desembolsaron cerca de \$386 millones de préstamos personales por este canal, gestionándose de forma online el 50%, propiciando de este modo la agilidad en la adquisición.

Dentro del marco de soporte a PRO.CRE.AR., se profundizó aún más en la mejora de procesos y contenido para contar con un staff especializado, ofreciendo información exacta, útil, y soluciones apropiadas a los clientes beneficiados.

Manteniendo esta línea de enriquecer la experiencia del Cliente, se continuó centrando los esfuerzos en incentivar su autogestión, a través del portal de conocimiento "Consultas on Line", disponibilizando información los 365 días del año las 24 horas, con el fin de reducir la demanda de atención asistida, ya sea con un agente telefónico o en las visitas en sucursal. Durante este año, nuestros clientes visualizaron más de 822.759 artículos.

Las acciones de capacitación se orientaron a brindar herramientas para el desempeño más eficiente de las tareas asignadas a cada posición y función y culminamos el año avanzando en la unificación de perfil, para que los clientes puedan ser atendidos, fidelizados y aumenten su portafolio de productos con el Banco Hipotecario en un único contacto. Se brindaron actividades de formación a través de cursos, talleres, y programas especiales a partir de plataformas digitales, adaptándonos a los nuevos escenarios.

En resumen, se buscaron soluciones integrales para tener los clientes satisfechos. Ese es hoy el denominador común. En los desafíos el Banco se propone hacer al contacto con el cliente una experiencia simple, satisfactoria y personalizada.

3.2. Banca Mayorista.

3.2.1. Banca Empresas.

En línea con la estrategia global del Banco, la Banca Empresas se focalizó en incrementar sus pasivos y el volumen transaccional, mediante el cross-sell de productos de cash management.





La estrategia se focalizó en la incorporación de nuevos clientes, y en la consolidación de la relación comercial con los clientes actuales. Para ello, se continuó con el desarrollo de sinergias con la red de sucursales que nos permitieron llegar a los clientes objetivo con una atención personalizada, y una propuesta de valor apalancada en los productos transaccionales vigentes.

Se continuó con las gestiones de prevención de la mora y recupero de saldos vencidos de la cartera. Se logró con éxito el recupero de la totalidad del capital e intereses del crédito de Ribera Desarrollos S.A. por un monto de \$ 532 millones, motivo por el cual hubo una mejora destacada en el índice non performing loss (NPL) de la banca.

La oferta de créditos fue direccionada principalmente a capital de trabajo y hacia clientes con reciprocidad sobre negocios transaccionales, manteniendo siempre una cartera equilibrada en plazo y moneda con una adecuada exposición al riesgo crediticio.

Asimismo, se continuó trabajando para ofrecer a los clientes corporativos diversas alternativas de fondeo mediante colocaciones primarias en el mercado de capitales.

En línea con esta estrategia, los activos en pesos se duplicaron alcanzando un total de \$6.400 millones, principalmente en acuerdos y préstamos de capital de trabajo. Por su parte, la cartera en dólares bajo condiciones normales aumentó en 5 millones de dólares. Adicionalmente se continuó trabajando con el área de finanzas del BH para ofrecer a los clientes del Banco distintos instrumentos de inversión, mediante suscripciones primarias, secundarias de distintos instrumentos de mercado de capitales, fondos comunes de inversión, plazos fijos y cuentas remuneradas; así como productos de coberturas de cambio (NDF).

Como aspectos destacados del negocio durante el año 2022 podemos resaltar:

- Los pasivos en pesos (saldos vista, cuentas remuneradas y plazo fijo) ascendió a \$ 6.847 millones, un crecimiento de \$2.413 millones respecto del 2021.
- Las inversiones en fondos comunes de inversión ascendieron a \$7.792 millones, un crecimiento de \$2.069 millones respecto del 2021.

El volumen transaccional creció considerablemente superando los \$200.000 millones. Los activos totales (pesos, dólares pesificados y UVA pesificados) alcanzaron los \$ 13.500 millones, representando un incremento anual de \$6.295 millones.

3.2.2. Banca PyME

Durante el año se continuó desarrollando la Banca PyME mediante la incorporación de nuevos clientes, la consolidación de la relación con los actuales y el desarrollo e incorporación de capital humano con especialización en el segmento; en particular, en las sucursales con vistas a lograr una mayor presencia en el corto plazo.

La Banca PyME cuenta con 4.850 clientes de una amplia variedad de segmentos. Al cierre del ejercicio la exposición por financiamiento a empresas PyMEs se ubica en el orden de los \$ 12.600 millones estando en su mayoría garantizados, acompañando las líneas crediticias dispuestas por el BCRA para las MiPyMEs de todo el país utilizando las garantías de las SGRs.

Asimismo, llevamos una estrategia de crecimiento en clientes, negocios transaccionales, ofreciendo propuestas de productos competitivas e integrales que abarcaron servicios de Plan Sueldo, Sistemas de Recaudación, Pagos a Proveedores, Pagos AFIP, Pagos Link y Echeq dentro de los principales, con el objetivo de afianzar las relaciones del Banco con las entidades intermedias, buscando incrementar la transaccionalidad a través de nuestros productos y servicios con ellos y con sus asociados.

Por otra parte, se continuó con la participación en el mercado de Sociedades de Garantía Recíproca (SGR), herramienta clave en el financiamiento de las PyMEs y originación de nuevos clientes a través de sus PyMEs avaladas.





Se continuó participando y asistiendo a MIPyMEs a través del mercado de capitales, mediante la operatoria de descuento de cheques en los segmentos avalados (SGRs) y no garantizados, acumulando en 2022 operaciones por un total de \$ 7.738 millones, manteniendo al Banco como uno de los líderes de ese mercado. Como cierre de 2022 el Banco logró la autorización de la CNV para emitir avales directos al mercado de capitales a favor de MIPyMEs.

Respecto a la Línea de Inversión Productiva (LIP), mandatorio para los Bancos, en el caso de su renovación se trabajó fuertemente para su cumplimiento, desarrollando nuevos clientes y negocios transaccionales, y fidelizando a los clientes actuales.

Como aspectos destacados del negocio durante el año 2022 se puede resaltar:

- Los pasivos en pesos (saldos vista, cuentas remuneradas y plazo fijo) ascendió a \$ 8.806 millones, un crecimiento de \$3.564 millones respecto del 2021.
- Se logró duplicar los volúmenes transaccionales ubicándose por encima de los \$17.500 millones de pesos anuales.
- También se duplicó la tenencia de Fondos Comunes de Inversiones (\$ 12.280 Millones) respecto a diciembre 2021.
- Se consolidó el posicionamiento del “Banco del Hogar” llegando a más de 1500 alianzas comerciales, formando la mayor red de comercios adheridos del país, participando desde las PyMEs con el mayor volumen transaccional.
- Se lanzó un paquete de producto con el cual se comenzó a competir en el segmento de consorcios desarrollando una plataforma acorde a las necesidades de los mismos. Esto está considerado como un pilar fundamental en la estrategia de crecimiento de clientes rentables.

3.2.3. Banca Pública.

En el presente ejercicio se avanzó con una estrategia focalizada en el crecimiento de pasivos (principalmente en saldos vista), la comercialización de productos transaccionales y plan sueldo. Los principales esfuerzos estuvieron direccionados a la incorporación de nuevos clientes y fidelización de clientes actuales.

Se continuó brindando una atención personalizada y especializada en sus diferentes ámbitos (nacional, provincial, municipal y cajas previsionales), consolidando un modelo de atención centrado en el cliente y fortaleciendo la presencia regional a través de una mayor sinergia de trabajo en conjunto con la Red de Sucursales y el Centro de Inversiones.

Como aspectos destacados del negocio durante el año 2022 se puede resaltar:

- Un incremento de saldos vista en pesos en más de \$1.300 millones que implica un crecimiento del 50% respecto 2021.
- En comisiones se logró superar un incremento del 50% por encima de las generadas 2021.
- Se logró duplicar los volúmenes transaccionales ubicándose por encima de los \$46.000 millones de pesos anuales.
- Se logró un incremento en activos a través de financiación por leasing a municipios por \$200 millones respecto al 2021.

Los esfuerzos relacionados con la asistencia financiera fueron direccionados hacia los Municipios y Empresas del Estado a través de operaciones de leasing financiero destinados a la adquisición de maquinarias, como así también préstamos para la realización de obra pública. Toda operación que se otorgue será con clientes que generen reciprocidad de negocios y será liquidada acorde al cumplimiento de la Comunicación “A” 3054 y sus modificatorias (autorizaciones y garantías).

Desde esta Banca se ha seguido la estrategia del Banco, donde se ha sumado alianzas comerciales relacionadas al Ecosistema Hogar con municipios y clientes vinculados a los diferentes estados (Nacional, Provincial y Municipal).





3.2.4. Productos de Banca Mayorista.

Los negocios de Banca Mayorista surgen de la integración de los ecosistemas de los clientes con el Banco donde se trabajó en ofrecer productos de Cash Management y financiamiento para sus clientes, proveedores y empleados.

Durante el 2022 se trabajó en mejorar y lanzar productos innovadores para que esos ecosistemas accedan a soluciones que faciliten la gestión de caja, tanto para las transacciones de cobros como las de pagos, financiamiento, locales e internacionales.

El objetivo principal estuvo enfocado en incrementar los saldos vista y las comisiones recurrentes en un entorno muy competitivo y de alta inflación que trae aparejado eficiencias en el manejo de la caja, en donde las empresas demandan soluciones para mantener su operatividad, migrando transacciones del mundo físico al mundo digital.

En este sentido, la estrategia de productos se apoyó en los siguientes ejes:

- Se siguió estabilizando y mejorando los productos existentes, equiparándonos con el mercado y brindando soluciones integradas, parametrizables y escalables.
- Ampliar la oferta de productos PyME y Consorcios, mediante packs de cuentas con precalificación crediticia automática y beneficios exclusivos.
- Brindar soluciones para los clientes de Sector Público, en particular las Municipalidades y los organismos provinciales, orientadas al manejo de los flujos de caja.
- Diseñar productos innovadores y digitales para lograr un mejor reconocimiento y anclaje de nuestros clientes.

Se trabaja para que la principal diferencia con la competencia sea el servicio que se brinda.

Por último, respecto al “Canal Digital Mayorista - Office Banking”, se está desarrollando una nueva plataforma con el objetivo de brindar una solución integral que permita a las empresas realizar todas sus operaciones de forma autogestiva y digital.

3.3. Seguridad Física.

La estrategia para el año 2022 centró su eje en coordinar y verificar las actividades para garantizar el resguardo de la integridad física del personal, clientes, visitantes, bienes, instalaciones e información de acuerdo con las normas y leyes vigentes, estableciendo prioridades, asignando y administrando los recursos para el cumplimiento del Plan de Seguridad Integral, no registrándose incidentes delictivo ni de daños materiales.

Se identificaron y analizaron las amenazas y riesgos circundantes a fin de implementar planes y sistemas tendientes a prevenir, disuadir, morigerar o limitar los resultados de la ocurrencia de posibles eventos adversos contra la seguridad del BHSA.

Se aprobó el proyecto de recambio del sistema de CCTV en 28 sucursales para 2023 (primera etapa) que permitirá la actualización de nuestro parque tecnológico y abrirá la posibilidad de uso de nuevas tecnologías para la detección temprana de siniestros, logrando un equilibrio entre las herramientas de monitoreo remoto y el uso de metodologías tradicionales, siempre alineados a las necesidades del negocio y buscando una mejor relación costo - riesgo.

3.4. Operaciones.

Durante 2022, se concluyó el proyecto de CRM Post Venta logrando mejorar los procesos de atención para poder reducir el SLA de resolución en un 50% Para ello se eliminaron instancias hacia el área resolutora, se automatizaron mediante soluciones tácticas las resoluciones y se mejoró la reportería para dar soporte a la gestión.





Asimismo, se trabajó en la reingeniería de los procesos de originación en Workflow para adaptarlos a circuitos sin papel y en el desarrollo del contenedor digital que permitirá el año próximo avanzar en circuitos digitales y reducir el tiempo de procesamiento de las operaciones. Se avanzó también en la eliminación del papel en diversos procesos, migrando la comunicación a publicaciones directas a través de distintos medios electrónicos (homebanking, mail, ATM, etc.).

Como viene haciéndose durante los últimos años, la Gerencia de Operaciones brindó servicio a la operatoria de PRO.CRE.AR (Desarrollos Urbanísticos, lotes con servicio, etc.) desde el inicio del sorteo hasta la escrituración.

Se trabajó fuertemente en la reducción de costos por traslado de valores, buscando la eficiencia en la gestión del efectivo.

Nos enfocamos en la definición e implementación de las tribus comerciales, dentro del eje estratégico del escalamiento de la transformación digital que está llevando a cabo el banco.

Por último, se continuó trabajando para dar soporte a las acciones comerciales para mejorar el fondeo, como ser Banco pagador y mejoras en los procesos de Cash Management (recaudaciones, adhesión débito directo y débito automático).

3.5. Sistemas y Tecnología.

El área de Sistemas y Tecnología del Banco continuó acompañando el crecimiento sostenido de la actividad del Banco ejecutando su estrategia particular la cual está alineada a la estrategia de negocios, para apalancar el crecimiento, proveyendo soluciones tecnológicas ágiles, de rápido time-to-market, innovadoras, sustentables y con procesos de negocios simples. Este acompañamiento sigue con especial foco en la flexibilización de la plataforma aplicativa y tecnológica para dar soporte a los productos digitales.

Durante 2022 se incorporó ChatBot como nuevo canal de contacto digital y se está trabajando en incorporar la plataforma de WhatsApp, dicho proceso tuvo un vuelco exponencial en el año 2020 donde hubo un incremento significativo en el uso de los canales electrónicos, siendo de vital importancia el desarrollo de nuestra estrategia de Transformación Digital.

Asimismo, se sigue poniendo foco en fortalecer las plataformas digitales del Banco, en las que se incorporó biometría para la identificación del cliente en el canal Banca Móvil.

Adicionalmente se sigue incrementando la funcionalidad de los canales Home Banking y Mobile Banking, incorporando capacidades de autogestión, así como robusteciendo su plataforma tecnológica.

En cuanto a Banca Empresa, se está trabajado en el reemplazo del actual Office Banking, renovando tanto su tecnología como su funcionalidad para responder a las nuevas necesidades del mercado.

Con respecto a la plataforma de Venta y Posventa, se cuenta con CRM Dynamics de Microsoft y adicionalmente se desarrolló en esta misma plataforma el proceso de Onboarding de Banca Empresa, donde las empresas pueden solicitar la apertura de una cuenta y subir documentación a la plataforma para que la misma pueda ser analizada por las áreas correspondientes.

En términos de la plataforma aplicativa se siguió potenciando la Arquitectura de APIs y Microservicios, activo estratégico del Banco, que posibilita la externalización de funcionalidades a otras entidades. En este contexto, el Banco posee una sólida solución de OpenBanking, habilitada por la estrategia de APIs que permite explorar nuevos negocios tales como PSP (Proveedores de Servicios de Pago) e integración con Billeteras.

Con respecto a la infraestructura técnica, se continuó renovando el equipamiento del Banco implementando tecnología de última generación y se está poniendo foco en la migración de soluciones a la nube para proveer a nuestra plataforma elasticidad y flexibilidad.





En términos de Datos, el Banco mantiene el trabajo en el desarrollo de modelos de Analítica Predictiva con foco en entregar a nuestros clientes ofertas personalizadas.

Con respecto al sistema core bancario (Cobis) se continúa mejorando y modernizando para preservar la sustentabilidad y evolución del negocio. En este sentido, se finalizó la actualización tecnológica tanto de la base de datos, migrando a la última versión de Sybase, como la actualización del equipamiento migrando de tecnología Supercluster de Oracle a tecnología IBM, equipos P8, dejando al Banco en una muy buena posición a nivel infraestructura. Actualmente se está trabajando en la renovación de la solución de Cajas.

Se siguió trabajando en la automatización de las pruebas de Homologación, lo que le permite al Banco dar celeridad en las entregas y más seguridad en las implementaciones en Producción.

Por último, se siguió adelante con la Transformación Digital, sumando más tecnologías que permitan ganar eficiencia y generar una mejor experiencia de los clientes, tales como Chatbot y Robots. Desde el punto de vista de innovación se siguen revisando tecnologías emergentes y su posible uso en el entorno Bancario y realizando pruebas de concepto.

3.6. Procesos.

Durante este ejercicio el eje de trabajo se basó en adecuar y actualizar procesos de cara a la Contingencia COVID19. El objetivo fue garantizar y ajustar los procesos diarios del Banco bajo este nuevo escenario y estar al día con las normativas que el Gobierno y BCRA dispusieron a tal fin.

Se trabajó en profundizar los procesos digitales: simplificación de la documentación, reingeniería de los circuitos, enfatizar los procesos sin papeles, avanzar con la implementación del contenedor digital, e identificación de derivación a canales para la autogestión de nuestros clientes, teniendo en cuenta las limitantes de una atención presencial.

Se continuó brindando soporte a los proyectos del Banco como CRM, Reingeniería de Workflow, Oficial Remoto, Everyday Banking, Office Banking, Procrear y otros que por su objetivo aportan herramientas que siguen ubicando al cliente como centro para la definición de nuestro modelo de atención.

3.7. Gestión Integral de Riesgos.

El Banco cuenta con un proceso integral para la gestión de riesgos, esto es, para identificar, evaluar, seguir, controlar y mitigar todos los riesgos significativos. El proceso integral para la gestión de riesgos está orientado a que el Directorio y la Alta Gerencia se involucren y vigilen la gestión de todos los riesgos significativos y comprendan la naturaleza y el nivel de riesgo asumido por la entidad y su relación con la suficiencia de capital.

Asimismo, está en línea con las buenas prácticas en materia de gestión de riesgos y, en particular, con las disposiciones sobre lineamientos para la gestión de riesgos de las entidades financieras establecidas por el BCRA. Para garantizar una adecuada administración de los riesgos significativos el Banco cuenta con un marco de gestión y dispositivos de gestión apropiados a la dimensión, complejidad, importancia económica y perfil de riesgo de la entidad.

Durante el ejercicio 2022, se continuó desarrollando las siguientes acciones puntuales vinculadas con la política descripta:

- Se construyó un datawarehouse que permite la explotación automática de datos para desarrollar los cálculos de capital económico para exposiciones de banca mayorista, tasa y liquidez.
- Se incorporó una nueva herramienta en el proceso automático de cálculo de capital económico para las exposiciones de banca minorista
- Se avanzó con la automatización de los cálculos de capital económico de tasa y liquidez.





- Se continuó con el desarrollo la herramienta y robustecimiento de la metodología de cálculo para estimar el cargo por incobrabilidad en base a modelos de pérdida esperada.
- Se continuó monitoreando aspectos regulatorios y de capital económico y el comportamiento de los principales factores de riesgo a los que está expuesto el Banco.
- Se implemento un nuevo modelo de comportamiento de cartera minorista.
- Se implemento un nuevo modelo de inferimiento de ingresos.

El Banco cuenta con políticas que conducen sus decisiones con el objetivo de implementar su estrategia para la gestión integral de riesgos. Las principales son las siguientes:

- política de jerarquía normativa: en esta política se define la estructura normativa interna del Banco y los lineamientos a los que debe ajustarse el proceso de creación, emisión administración o actualización y distribución de las normas que la componen. Establece en general la jerarquía de las distintas normas, los responsables de elaboración y el esquema de aprobación de cada una. En particular regula, entre otras cosas, el lanzamiento de nuevos productos y/o servicios, con el objetivo de asegurar su aprobación por parte de Directorio, y su posterior administración. Respecto del lanzamiento de un nuevo producto o servicio, establece la obligatoriedad de elaborar un programa de producto y, de corresponder, un programa de crédito; y obtener la debida aprobación.

Los programas de producto son documentos en los que se expone de modo estructurado y formal toda la información relevante acerca del producto y/o servicio –con especial consideración de los aspectos relativos a rentabilidad y los riesgos que comporta el producto o servicio-.

Los programas de crédito son a su vez documentos en los que se detallan las pautas establecidas para la gestión del riesgo de crédito en las distintas etapas del ciclo de créditos del producto.

- política de gestión de riesgos: en esta política se establecen las principales pautas para realizar una adecuada gestión de los principales riesgos a los que se enfrenta el Banco. Comprende los riesgos de crédito, liquidez, mercado, tasa de interés, operacional, titulización, concentración, reputacional y estratégico.

Por una parte, fija el marco organizacional y normativo general y los dispositivos comunes para una gestión integral de los riesgos a los que se enfrenta la entidad.

Por otro lado, se describen los procesos específicos de gestión de cada uno de riesgos mencionados precedentemente y, de manera pormenorizada las metodologías de gestión de los riesgos de mercado y del riesgo de liquidez.

Estructura Organizacional: el Banco cuenta con unidades responsables de la gestión de cada uno de los riesgos significativos comprendidos en esta política. Las mismas en su mayoría están conformadas por áreas de nivel gerencial o adoptan la forma de Comité.

A continuación, se enumeran las unidades responsables de gestionar cada uno de los riesgos incluidos en esta política:

- Riesgo de Crédito Banca Minorista:
Incluye la gestión de riesgos de concentración de activos de la banca minorista y titulización por las exposiciones subyacentes
Prevención & Control de fraudes
Desarrollo & monitoreo de los modelos de riesgo BH
- Riesgo de Crédito Banca Mayorista:
Incluye la gestión de riesgo de crédito de contraparte y riesgo país, así como también el riesgo de concentración de activos de la banca mayorista.





- Riesgo de Mercado y Operacional:
Riesgo operativo
Riesgo reputacional
Riesgo de mercado que abarca el riesgo de tasa de interés, precio y tipo de cambio y titulización.
- Planeamiento, Presupuesto y Control de Gestión
Riesgo estratégico
- Comité Financiero:
Riesgo de liquidez, comprende la gestión de riesgo de concentración de pasivos.
- Gerencia de Cumplimiento Normativo y Prevención y Control de Lavado de Activos
Riesgo en la prevención contra lavado de activos y financiación al terrorismo

La Gerencia de Cumplimiento Normativo y Prevención y Control de Lavado de Activos reporta a la Gerencia de Área Legal, que reporta al Directorio, y al Comité de Prevención y Control de Lavado de Activos. El resto de las unidades mencionadas reportan a la Gerencia de Área Planeamiento y Control de Gestión, que reporta al Gerente General.

El Comité Financiero y Comité de Crédito están integrados por un número no inferior a 3 ni superior a 7 Directores Titulares

Asimismo, el Comité de Gestión de Riesgos está integrado por un número no inferior a 3 ni superior a 5 Directores Titulares. El Comité tiene como objetivo principal realizar el seguimiento de las actividades de la Alta Gerencia relacionadas a la gestión de riesgos y asesorar al Directorio sobre los riesgos de la entidad.

La conformación y responsabilidades de los Comités se encuentran descritas en el Código de Gobierno Societario.

Dispositivos de gestión: El Banco dispone de procesos adecuados –viables, estables, eficientes y eficaces– para gestionar cada uno de los riesgos significativos comprendidos en esta política. Dichos procesos recogen en cada caso la especificidad de su materia.

El Banco cuenta con los siguientes dispositivos comunes a la gestión de los principales riesgos:

- a) Estrategia de Riesgo: Es un documento que se elabora anualmente, en ocasión de realizarse el Plan de Negocios, y que pone de manifiesto el enfoque general del Banco para administrar el riesgo. El objetivo de la estrategia de riesgo consiste en definir para cada uno de los principales riesgos del Banco el nivel de tolerancia y la estrategia de gestión de riesgo. El nivel de tolerancia es un límite que se establece sobre uno o más indicadores para determinar cuánto riesgo (de crédito, de tasa, etc.) está el Banco dispuesto a aceptar como máximo en la búsqueda de sus objetivos estratégicos (rentabilidad, crecimiento, valor, etc.) en el contexto definido en el Plan de Negocios.
- b) Programa de Pruebas de Estrés: Este programa consiste en una serie de ejercicios analíticos de simulación que se realizan con el objetivo de conocer la capacidad del Banco para soportar situaciones económicas adversas extremas en lo que refiere a liquidez, rentabilidad y solvencia. Para ello, el análisis debe: (a) Identificar aspectos del negocio que presentan significativa vulnerabilidad ante la ocurrencia de eventos de envergadura, ya sean externos y/o internos, (b) medir el impacto en el Banco de la ocurrencia de eventos muy adversos, poco probables pero posibles y (c) inferir niveles de capitalización requeridos en relación con los escenarios planteados
- c) Plan de Contingencia: El Banco estableció un menú de posibles acciones y medidas para afrontar la ocurrencia o aumento de la probabilidad de situaciones de estrés en la coyuntura económica y/ o financiera y que a priori, se juzguen como muy adversas en lo que refiere a la solvencia, liquidez y rentabilidad de la entidad.





- d) **Capital Económico:** El Banco adoptó la metodología para determinar el capital económico que se basó en el enfoque cuantitativo de “valor a riesgo” (VaR). Bajo este enfoque, el capital económico es la suma de los “valores a riesgo” (pérdida probable en un horizonte dado y una probabilidad asociada) de cada uno de los riesgos individuales. El capital económico es aquel que requiere el Banco para cubrir tanto las pérdidas inesperadas originadas por la exposición a los riesgos materiales como así también, las que provienen de otros riesgos a los que puede estar expuesto. A diferencia de la “pérdida inesperada” que debe estar respaldada por capital económico, la “pérdida esperada” se encuentra implícita en el precio del producto (tasa de interés, comisiones, etc.), el que debe fijarse en función al riesgo y por lo tanto, se encuentra cubierta por el resultado normal de explotación. En caso de que esto no sea así, debe también estar respaldada por capital.
- e) **Proceso de Evaluación Interna de Adecuación de Capital (IAC):** Es el conjunto de procesos y procedimientos implementados por el Banco con el objetivo de asegurar que posee -tanto a nivel individual como consolidado- un adecuado nivel de capital para cubrir todos sus riesgos materiales y que cuenta, además, con una estrategia de mantenimiento de capital a lo largo del tiempo. Sobre éste se efectúan pruebas de estrés para evaluar su suficiencia.
- f) **Sistemas de Información General:** Permite conocer y seguir la composición y las características de las exposiciones de manera oportuna y adecuada de modo tal que se pueda evaluar de manera rápida y precisa el perfil de riesgo y las necesidades de capital del Banco. En tal sentido, cuenta con un tablero de control de riesgos que se presenta mensualmente a la Alta Gerencia y al Directorio de manera trimestral.
- g) **Gestión de Riesgo de Subsidiarias:** El Código de Gobierno Societario establece la estructura de supervisión y coordinación societaria en relación con las subsidiarias del Banco. Esta estructura permite que el Directorio de cada Sociedad: (a) revise en forma periódica las políticas y estrategias de gestión de riesgos y la determinación de los niveles de tolerancia y (b) controle que los niveles gerenciales tomen los pasos necesarios para identificar, evaluar, monitorear, controlar y mitigar los riesgos asumidos. A su vez facilita que la Alta Gerencia de cada Sociedad, entre otros aspectos: (a) implemente las políticas y estrategias aprobadas por su correspondiente Directorio, (b) desarrolle procesos de gestión de riesgos, a través de los cuales se identifiquen, evalúen, monitoreen, controlen y mitiguen los riesgos en que incurre la Sociedad y (c) implementen sistemas apropiados de control interno y monitoree su efectividad, reportando periódicamente al Directorio sobre el cumplimiento de los objetivos. De acuerdo con esta estructura, los objetivos, las estrategias de gestión de riesgo y en general los planes de negocio y presupuesto de cada subsidiaria son aprobados por su Directorio, conformados por el Directorio del Banco y transmitidos desde los Directorios hacia los distintos niveles organizacionales de cada compañía. A efectos de revisar en forma periódica el cumplimiento de los objetivos, estrategias y planes generales del negocio, y controlar la gestión de riesgo de los niveles gerenciales, se definen mediante esta estructura, diversos mecanismos de supervisión y coordinación. Por un lado, mecanismos de supervisión y coordinación interna de cada Sociedad y por otro, mecanismos de supervisión y coordinación de las subsidiarias por parte del Banco. Estos últimos contemplan que el Directorio del Banco se nutra de información a través de la Alta Gerencia del Banco, que recibe información de la Alta Gerencia de cada Sociedad. En este sentido cabe mencionar que el cumplimiento de los límites establecidos en las estrategias de gestión de riesgo de cada subsidiaria es monitoreado por el Banco mediante el Tablero de Control de Riesgos que la Alta Gerencia del Banco presenta periódicamente al Directorio.

3.8. Gestión de Recupero.

Durante el año 2022 el Banco ha tenido muy buenos resultados en la acción de recupero de créditos, por encima de los objetivos postulados y comparando positivamente versus las tendencias de ratio de non performing loss que ha tenido el mercado.

Los focos que se fueron establecidos y los que sobrevivieron en el transcurso del año se pueden resumir en los siguientes:

- (a) cambio de mix de gestión con reducción de la cartera propia e incremento de líneas nuevas PRO.CRE.AR.;





- (b) eficiencias y digitalización en mora temprana que permitió mayor cantidad de gestiones de clientes, creció un 12%;
- (c) stocks de cartera en gestión de agencias de mora tardía que se han reducido en los primeros escenarios de gestión, a consecuencia de menores ingresos a mora;
- (d) adoptar la decisión de licitar los servicios de sms que acompañen en el costo unitario el esfuerzo realizado en ahorro de volumen a enviar y que fue sustituido por otras vías de contacto; y armado de pliegos y condiciones para licitación del servicio BPO de mora temprana durante el 1er trimestre de 2023; y
- (e) una última línea de trabajo que ha sido y será continuidad para cada negocio, buscar la mejora continua, recambio de tecnología, la exploración de alternativas para la venta de cartera desactivada, la automatización de los procesos de administración, y la transformación digital que ya se encuentra formalmente en marcha que conseguirá la integración del workflow de gestión con funcionamiento pleno en los portales home banking y mobile.

A continuación, se enumeran las acciones más relevantes llevadas a cabo con el objetivo de mantener los ratios de gestión:

- i. Trabajo conjunto con el área de datos para mejorar el resultado de la contactación de clientes.
- ii. Acompañamiento del equipo de marketing y user experience (UX) en la revisión y mejora continua de nuestras piezas de comunicación / información / reclamo.
- iii. Cambios en las estrategias y modelos de priorización que permiten la eficiencia sin deterioro de resultados.
- iv. Automatización de estímulos.
- v. Maduración del esquema de premios y castigos en función a productividad sobre agencias de mora tardía que permitió la concentración de carteras en las mejores.
- vi. Seguimiento y análisis conjunto con Crédito Minorista de los comportamientos de cartera y el impacto diferencial que tiene nuestra composición por rentas.
- vii. Replicar el modelo de seguimiento de productividad de agencias del Banco para la cartera PRO.CRE.AR. con incorporación a la dinámica de la reunión de productividad.
- viii. Nuevo diseño de estructura organizacional del equipo:
 - 1. Seguimiento de calidad call center ejecutado por equipo diferenciado del negocio y a través de un módulo que permite trazabilidad.
 - 2. Integración de la estrategia como una extensión del equipo de mora temprana que facilita la ejecución y favorece la rápida toma de decisiones en ese estadio de atraso.
 - 3. Ejecución e interpretación de información necesaria para la toma de decisiones ejecutada desde el equipo de Control y Políticas.”

3.9. Desarrollo Organizacional.

El objetivo principal de 2022 fue escalar el modelo de Transformación Digital (ver punto 3.10), con relación al desarrollo organizacional, los principales desafíos se enfocaron en el proceso de Change Management necesario para lograr una correcta implementación del modelo escalado de agilidad a todas las áreas de negocio.

3.9.1. Acciones para la transformación.

Comunicación estratégica: El Banco diseñó a partir de los principales focos del negocio, temas y problemáticas de las áreas el plan de comunicación interno del año.

Principales focos que se tomaron en cuenta para diseñar el plan:

- Escalamiento de la agilidad
- Posicionamiento de BH como Banco del Hogar
- Eficiencia y rentabilidad
- Sinergia de las Bancas
- Equipos: foco en la colaboración y lo digital





Se impulsó espacios de encuentros y participación para todos los colaboradores:

- **Encuentros con propósito:** dispositivo inaugurado en 2022, para comunicar sobre la Visión y el Propósito BH, el modelo de Escalamiento de la agilidad, los Resultados Banco, Liderazgo y Ciclo de Performance. 11 encuentros realizados con un promedio de 95% de satisfacción.
- **Expertos BH:** encuentros abiertos a toda la Comunidad BH, un espacio consolidado por 3er año consecutivo, que permitió dar visibilidad a las diferentes áreas, sus hitos y desafíos con foco en la transformación del Banco. 8 encuentros realizados con un promedio de 97% de satisfacción.
- **Ciclo de Encuentros: La Red – Áreas Centrales:** nuevo espacio inaugurado en agosto 2022 que permite promover la sinergia entre las áreas, con foco en los temas de negocio y la transformación digital. 6 encuentros realizados con un promedio de 93% de satisfacción.

Redefinición de estructuras: Se acompañó el proceso de transformación, analizando el diseño de las estructuras para lograr horizontalidad, sinergia entre los equipos y contribuir en el cumplimiento de los OKRs. Se incorporó a las Tribus en las áreas de negocio, equipos ágiles cross al negocio como Center of Excellence (COEs) y Chapters (espacios dedicados para el intercambio de experiencia), se instalaron nuevas capacidades (sistemas, data, UX, Agile Coaches) y se actualizó la propuesta de valor (proceso onboarding, beneficios, posicionamiento de marca).

Nuestra presencia institucional en las redes: El objetivo del año fue buscar el crecimiento orgánico de las métricas en la comunidad en la red “LinkedIn”, logrando una visible mejora en el engagement y posicionamiento de la marca empleadora en el mercado. Dentro del rubro bancario, la Entidad se posicionó como 3ros en generación de contenido relacionado con la vida en la organización, la transformación y evolución digital y las búsquedas de perfiles digitales. Se cuentan con más de 202.000 seguidores, con un crecimiento del 21% con relación a 2021 y más de 437.000 impresiones por mes.

Talento digital: La estrategia empleadora se despliega con el objetivo de incrementar el posicionamiento en segmentos específicos del talento digital, incorporarlo y fidelizarlo. Para ello se analizaron encuestas salariales de empresas denominadas tradicionales, Bancos, Fintech y otras empresas digitales, con la finalidad de contar con una propuesta laboral integral competitiva y atractiva en el marco de las tendencias de mercado. La Entidad se centró en perfiles vinculados a la transformación y también para aquellas áreas que generan impacto para el desarrollo del negocio.

El Banco lanzó un **Nuevo Modelo de Competencias** para potenciar las acciones y comportamientos hacia una cultura ágil. Se crearon nuevas competencias más simples pero contundentes que apalanquen al negocio y a la transformación actual. Se pasaron de 6 competencias diferenciadas entre líderes y personas sin gente a cargo a un modelo unificado de 4 competencias:

- Lo hacemos simple y claro
- Construimos equipo
- Sumamos con actitud de líder
- Dejamos huella

Se creó la escala de comportamientos asociadas a las nuevas competencias, una guía que permite identificar qué significa cada comportamiento ligado a las competencias en relación con la escala de evaluación establecida en el Banco que va de 1 a 4 con el fin de estandarizar las miradas y criterios.

Aprendizaje para la Transformación: Escuela que involucró a todas las propuestas sobre Transformación Digital y Agilidad orientadas a la reconversión de perfiles.

- Se continuó consolidando nuevos marcos de trabajo con el curso virtual **Fundamentos de Agilidad** y en línea con esto, desarrollamos un nuevo programa de capacitación: **OKRs, Objetivos y Resultados Clave**, con el que se ha buscado desarrollar los conocimientos, creencias y herramientas principales para establecer y lograr objetivos y resultados clave. Ambos cursos están disponibles para todas las personas de la organización y constituyen un objetivo de aprendizaje.
- Se desarrolló la primera **Escuela de Scrum Masters**, que contó con 2 ediciones, alcanzando 55 colaboradores egresados y sumando más de 1.000 horas de aprendizaje, con una satisfacción del 90%.





- Formación de roles ágiles a través del **Journey Agile Product Owner**. Se logró que 24 colaboradores se certifiquen y el entrenamiento de otros 23 colaboradores en el rol. El journey se compone de 3 estaciones temáticas con contenido asincrónico, talleres sincrónicos, comunidad en Teams y un encuentro de cierre que integra un trayecto de 19 horas de entrenamiento teórico, práctico y colaborativo.
- A partir de agosto se ha entrenado a los equipos de las nuevas tribus y personas encargadas de liderar el **escalamiento de la agilidad**, en roles como: Tribe Leads, POs, y Circle Leads. Más de 400 personas fueron alcanzadas. Para ello se creó encuentros de difusión del Blueprint BH, un trayecto 100% virtual para obtener los conocimientos fundamentales para esta nueva etapa y talleres sincrónicos sobre Jira, Kanban y Big Room Planning.
- Se trabajó en el desarrollo interno del nivel inicial de la **Academia de Data & Analytics**, en la que se ha enseñado las disciplinas, herramientas y conceptos básicos necesarios para tomar decisiones estratégicas basadas en datos. Se realizaron 5 cursos, encuentros mensuales y se creó una Comunidad de Data en Teams con 294 participantes. Egresaron 44 personas, sumando más de 450 horas de aprendizaje, con una satisfacción del 82%.
- Se lanzó la **Academia IT** junto con la Gerencia de Banca Automática, con el objetivo de entrenar a los colaboradores en habilidades y conocimientos requeridos para el proceso de construcción de software. Se implementó con dos cursos correlativos:
 - **Programación para principiantes**, un curso online con encuentros mensuales que contó con 2 ediciones, más de 200 participantes y 93 egresados, que sumaron más de 3.000 horas de aprendizaje.
 - **Desarrollo Web**, un curso sincrónico con clases semanales que sumó más de 170 participantes, 24 egresados y más de 3.500 horas de aprendizaje.
- Junto con la Gerencia de Banca Automática se trabajó también en el desarrollo de 10 colaboradores reconvertidos a **Testers**, invirtiendo más de 400 horas de aprendizaje a través de cursos online de desarrollo interno y capacitaciones a distancia con expertos en QA.
- Otro desarrollo interno fueron **los Workshops de Marketing Digital** que se ha impulsado junto con la Gerencia de Marketing y Customer Success, dictados por expertos para los equipos de Banca Minorista y luego abiertos a toda la Comunidad BH mediante el campus virtual de aprendizaje del Banco (ADN). Se realizaron 4 encuentros para 41 colaboradores y sumamos 240 horas de aprendizaje, con el 95% de satisfacción.

Agentes de cambio cultural: se creó una comunidad de colaboradores que poseen un rol activo como voceros, promotores y constructores de las acciones del plan de cambio cultural. Se trabajó sobre las siguientes temáticas: Agilidad BH, Competencias, Liderazgo, Diagnóstico de Cultura y Encuesta Pulso de Satisfacción.

3.9.2. Acciones generales para el desarrollo de la organización

En relación con el desarrollo de la organización, se trabajó para impulsar una cultura ágil y centrada en las personas, potenciando el compromiso y desarrollo de los colaboradores, para alcanzar el crecimiento sostenido del negocio.

Se implementó el **Programa Liderazgo BH**, con el propósito central de impulsar el desarrollo de los líderes como principales habilitadores del cambio. El diseño e implementación se basó en el modelo de aprendizaje 70-20-10, es decir buscando que el 70% se genere desde la experimentación de los participantes, el 20% desde el aprendizaje informal generado por las reflexiones y construcciones entre pares y facilitadores del espacio, por último, sobre el 10% del contenido teórico desarrollado en las sesiones. El programa alcanzó a más de 200 líderes con 180 horas de capacitación y una satisfacción general del 93%.

En esta línea, se trabajó también junto al Staff Gerencial para generar acuerdos y compromisos alineados a la estrategia de la organización, generando los primeros pasos para desarrollar un **Equipo de Alta Performance**. Se llevaron adelante 12 horas de generación de acuerdos, desarrollo de habilidades y fortalecimiento del equipo con un 95% de satisfacción.





Se diseñó un **Ciclo de Performance**, proceso mediante el cual se planifique, se mida y se evalúe los objetivos y competencias. Sus resultados serán utilizados como herramienta de desarrollo y como forma de medir la contribución de cada persona a la Visión BH.

Etapas:

- Planificación de objetivos
- Feedback 360
- Revisión de mitad de año
- Evaluación de objetivos y Competencias BH

Se mide:

El QUÉ, es decir, el cumplimiento de tus objetivos. Ponderación 60%

El CÓMO, a través de la evaluación de #CompetenciasBH. Ponderación 40%

Se define una nueva escala de evaluación pasando de 5 notas a 4. El foco de este cambio es simplificar la escala y potenciar mejores rendimientos.

El Banco lanzó a mitad de año la instancia de **Feedback 360**, un ejercicio optativo en el que todas las personas de la organización pudieron evaluar a sus pares, a sus líderes y a sus clientes internos, a través del nuevo modelo de Competencias. Permitió por primera vez contar con la opinión 360 acerca de cuáles son las actitudes personales más valoradas por los otros y cuáles las que presentan oportunidades de desarrollo.

Se realizó un **Mapeo de Talento** para identificar, segmentar y gestionar el talento de la organización. Se utilizó la metodología 4 box: Talento, Talento emergente, Contribuidor funcional y Atención. Se mapearon 1481 personas y se implementaron planes de acción de desarrollo.

Onboarding BH: con el objetivo de integrar y promover la adaptación de los nuevos colaboradores a la organización, se brindaron 5 inducciones corporativas que sumaron 37 horas e incluyeron a 127 participantes con un promedio de 96% de satisfacción.

Cada edición implicó el abordaje de los siguientes ejes:

- Presentación institucional.
- Productos y segmentos.
- Canales digitales y procrear.
- Finanzas.
- Red y gestión de sucursales.

Beneficios BH: Se ha continuado con la difusión de la propuesta de valor, apalancada en 5 ejes.

Potenciá tu desarrollo	Mantenete saludable	Lo que importa es la familia	Beneficios para el hogar	Disfrutá tu tiempo libre
------------------------	---------------------	------------------------------	--------------------------	--------------------------

Los beneficios más valorados por los colaboradores son:

1. Plan de salud corporativo
2. Días de la familia, cumpleaños y enfermedad de hijos
3. Reintegros en guardería, jardín de infantes, educación especial y colonia de vacaciones
4. Club de descuentos en comercios
5. Descuentos en universidades e idiomas

Satisfacción BH

El índice de satisfacción laboral es parte de los resultados claves (KRs) de la organización. Durante septiembre se ha realizado la **Encuesta Pulso de Satisfacción BH**, participaron 1163 personas, con un resultado de satisfacción del 64% (13 puntos más que en 2021) y 15 de NPS (23,4 puntos más que en 2021).





Comunicación interna

Campañas y acciones: La estrategia del Banco se basó en organizar las comunicaciones en función a los focos estratégicos.

Propósito y Negocio	Somos Comunidad	Nos Transformamos
Acciones y publicaciones orientadas a los resultados del banco, la Visión BH y los hitos del negocio, con más de 180 publicaciones.	Comunicaciones y campañas que fomentaron la sinergia entre las áreas y la colaboración, con más de 80 publicaciones.	Comunicaciones y acciones relacionadas al escalamiento de la agilidad, y con más de 170 publicaciones.

Se continuó potenciando los canales del Banco:

- **News BH:** revista online semanal, cuenta con el 1er puesto de preferencia de los colaboradores para mantenerse informados sobre lo que sucede en la organización. 52 ediciones, 87% de satisfacción.
- **BH Conecta:** canal digital, 2do puesto de preferencia de los colaboradores. Con un promedio de 2 publicaciones semanales, 10 canales de colaboración, más de 280 interacciones por semana.
- **Intranet:** espacio virtual, canal con el 3er puesto de preferencia de los colaboradores. Con 1386 visitantes únicos por semana, 6 minutos promedio de lectura por usuario, 80% de satisfacción.

Referentes de comunicación interna: durante el año se creó la comunidad con personas de las áreas que impulsaron la divulgación de los mensajes institucionales en sus equipos, alimentaron con información los canales de comunicación y permitieron visibilizar las acciones e hitos de cada área.

Aprendizaje para los colaboradores: se dictaron más de 17.000 horas de capacitación, distribuidas en más de 450 acciones, en diferentes modalidades: virtual asincrónica, a distancia sincrónica y presenciales. Cada actividad se pensó con la misión de responder a las necesidades del negocio y la transformación, buscando el desarrollo continuo de los colaboradores.

Se continuó con los programas de formación integral:

- **Red de Aprendizaje:** orientado a las sucursales del país, que propicia la formación continua, profesionalización y crecimiento de sus colaboradores comerciales y operativos.
- **Red de Inversiones:** que tiene como propósito la capacitación y actualización de conocimientos sobre el mundo de las inversiones.

ADN (Aprendizaje, Desarrollo y Negocio) ya está consolidada como la solución integral para la gestión de personas en el Banco, facilitando los procesos de Aprendizaje, Ciclo de Performance, Feedback, Mapeo de Talento, Búsquedas internas y conocimiento de los equipos.

Equipo Banco Hipotecario

1577 personas	
787 mujeres	790 hombres
Casa Central 939 personas	Red de sucursales 638 personas
43 años edad promedio	
11 años de antigüedad	

Desarrollo de los colaboradores:

- 64 búsquedas internas
- 11 sponsoreos
- 27 movimientos laterales





- 15 promociones cubiertas

3.10. Transformación Digital.

En el transcurso del 2022, Banco Hipotecario SA continuó desarrollando su estrategia de Transformación Digital, siguiendo el Diseño y Plan de Escalamiento de la Agilidad desarrollado junto al Boston Consulting Group, escalando el modelo a todas las áreas de negocio para finales del año.

En ese sentido se implementaron hitos de escalamiento de la agilidad, a saber:

5 Tribus	22 Squads	6 COE´s	9 Chapters	5 Círculos de servicios
Son grupos de squads con misiones relacionadas que cuentan con un propósito común general.	Equipos multidisciplinarios integrados, empoderados y autónomos acotado con una misión específica.	Personas con expertise profundo en un tópico que prestan servicio según demanda de squads.	Equipos especialistas en una misma disciplina técnica que persiguen estándares de excelencia, desplegados en los squads.	Equipos que dan soporte operativo a los squads de la tribu a la que pertenecen.

Esto implica que lo largo del año 2022 unos 400 colaboradores (42% de las áreas centrales) pasaron a trabajar en el formato de agilidad, siendo la base de trabajo para el año 2023.

Para asegurar el alineamiento, la ejecución y el seguimiento de las prioridades definidas por el negocio a través de las reuniones de dirección, se celebraron trimestralmente las ferias de flujos de valor donde se compartieron los resultados y las necesidades de cada flujo y las reuniones que definieron las prioridades de asignaciones en función al estado general de madurez de los equipos y los resultados.

Con una inversión en Flujos de Valor de \$ 607 millones se alcanzaron los resultados claves comprometidos, a pesar de las demoras del comienzo en la apertura de los equipos de trabajo.

Siguiendo la evolución del proceso de transformación, las Tribus alineadas a negocios claves del Banco, tendrán su desarrollo, seguimiento y generación de valor durante el próximo ejercicio económico y en tal ejercicio, las acciones de Transformación Digital se centrarán en 3 ejes:

- Consolidar la forma de trabajo (Ways of Working – WoW)
- Foco en Delivery, Calidad, Seguridad y Eficiencia
- Medir los beneficios de la agilidad





4. INFORMACIÓN REQUERIDA POR LA LEY 26.831 – ART. 60.

4.1. Aspectos vinculados a la organización de la toma de decisiones y al sistema de control interno de la Sociedad.

La Ley 24.855 dispuso la transformación del ex Banco Hipotecario Nacional (BHN) en Banco Hipotecario SA (BH) y lo declaró sujeto a privatización en los términos de la Ley 23.696. Por Decreto 924/97 se aprobaron los estatutos del BH y se designó su primer Directorio.

El capital social está integrado por cuatro clases de acciones: las “A” pertenecientes al Estado Nacional con derechos especiales y las correspondientes al Fideicomiso del Fondo de Infraestructura Regional (FFIR) sujetas a privatización a través de la oferta pública; las “B” destinadas a los miembros tenedores del Programa de Propiedad Participada (actualmente asignadas tales acciones); las “C” reservadas para su venta primaria en oferta pública a empresas cuyo objeto sea la construcción de viviendas o la actividad inmobiliaria, también actualmente manejadas por el Estado Nacional a través del FFIR; y las “D”, pertenecientes al sector privado. La venta de las acciones “A” que efectúe el FFIR, como las que ulteriormente efectúen los futuros adquirentes de las acciones “B” y “C”, se transformarán en acciones “D”.

Desde el año 2004, donde venció el plazo para el ejercicio del derecho a opción de compra de ADRs otorgado en el proceso inicial de ofertas públicas de acciones (IPO), quedó un remanente equivalente a aproximadamente el 6% del capital social, que se mantienen en el fideicomiso de opciones y concurren con las restantes acciones clase “D” a las asambleas especiales de dicha clase conforme las instrucciones que imparte el Estado Nacional, hasta tanto el mismo no disponga su venta.

El pasado 1ro de diciembre de 2022 la Asamblea de Clase B resolvió; (a) la desafectación, del Programa de Propiedad Participada del Banco Hipotecario SA del 100% de las acciones Clase B que integran dicho Programa y (b) la caducidad y disolución del Convenio de Sindicación de Acciones suscripto por cada accionista al momento de constituirse el Programa de Propiedad Participada de Banco Hipotecario SA.

Por otra parte, mientras la clase A de acciones, represente más del 42% del capital social del Banco, las acciones clase D contarán con triple voto en la Asamblea mientras que las demás tendrán voto simple. Situación que se mantiene al presente.

La conducción de BH está a cargo de un Directorio compuesto por trece miembros: dos designados por la clase de acciones “A”; uno por las “B”; uno por las “C” y nueve por las “D”. Los Directores correspondientes a las clases “A”, y “C” son designados actualmente por el Estado Nacional; los de la clase “D” por los accionistas privados en asambleas especiales de clase y los de la clase “B” por los tenedores del Programa de Propiedad Participada. El Presidente y el Vicepresidente de la Sociedad son designados entre los Directores de esta clase “D”.

La gestión de los negocios ordinarios está a cargo de un Comité Ejecutivo constituido por Directores de la clase “D”. Conforme lo previsto en el artículo 19 del estatuto social, y sin perjuicio de otras facultades otorgadas por asamblea, las facultades y deberes de este Comité son las de conducir la gestión ordinaria de los negocios de la sociedad y de todos los asuntos que delegue el Directorio, desarrollar la política comercial, crediticia y financiera de la sociedad con sujeción a los objetivos aprobados por el Directorio, crear, mantener, suprimir, reestructurar o trasladar las dependencias y sectores de la organización administrativa y funcional de la sociedad, crear comités especiales, aprobar estructuras o niveles funcionales determinando el alcance de sus funciones, aprobar la dotación del personal, efectuar los nombramientos del Gerente General, los subgerentes generales, vicepresidentes ejecutivos y demás gerentes principales y de área, fijar sus niveles de retribuciones, condiciones de trabajo y cualquier otra medida de política de personal, incluidas las promociones, proponer al Directorio la creación, apertura, traslado o cierre de sucursales, agencias o representaciones dentro o fuera del país, supervisar la gestión de las sociedades subsidiarias y de aquellas en cuyo capital participe la sociedad y proponer al Directorio la constitución, adquisición o venta total o parcial de participaciones en sociedades, someter a consideración del Directorio el régimen de contrataciones de la sociedad, el presupuesto anual, las estimaciones de gastos e inversiones, los niveles de endeudamiento necesarios y los planes de acción a desarrollar, aprobar quitas, esperas, refinanciamientos, novaciones, remisiones de deuda y/o renunciaciones de derechos, cuando así resulte necesario y/o conveniente al giro ordinario





de los negocios sociales, por otra parte a las reuniones del Comité Ejecutivo asisten los miembros de la Comisión Fiscalizadora.

Existen adicionalmente comités especiales compuestos por Directores y comisiones compuestos por gerentes para la toma de decisiones específicas con las participaciones de áreas afines, que son los: (i) de auditoría; (ii) de control y prevención de lavado de activos y financiación del terrorismo; (iii) de tecnología informática; (iv) de crédito -integrado por Directores y otro integrado por Gerentes; (v) de incentivos al personal; (vi) de gestión de riesgos; (vii) de gobierno societario; (viii) de ética de directorio; (ix) financiero (x) de asuntos sociales e institucionales, (xi) de ética del personal, (xii) de activos y pasivos –ALCO-, (xiii) de precios y tarifas de banca minorista, (xiv) de protección de los usuarios de servicios financieros, (xv) de inversiones, (xvi) de inmuebles y (xvii) de crisis

El control estatutario del BH está a cargo de una Comisión Fiscalizadora integrada por cinco miembros: uno por las acciones “A”, otro por las “B” y tres por las acciones “C” y “D”, designados en las asambleas especiales de clase.

4.2. Política de dividendos propuesta o recomendada por el Directorio.

El Directorio del Banco mantiene la política de pagar dividendos a los accionistas en oportunidad que el volumen de las ganancias lo permita y se cumplan las condiciones y requisitos exigidos al efecto por las normas reglamentarias del BCRA.

Actualmente el BCRA a través de la Com. “A” 7659 estableció la suspensión de distribución de resultados entre el 1 enero de 2023 y hasta el 31 de diciembre de 2023.

No obstante, en los momentos en que las entidades financieras no cuentan con una suspensión general de distribución de dividendos en efectivo, y en forma previa a dicho pago y con sujeción a las regulaciones de orden público laboral que rigen las relaciones con su personal, el BCRA establece restricciones para que las entidades financieras puedan distribuir dividendos, las cuales son: (1) contar con la autorización expresa de la SEFYC sobre el monto que se pretende distribuir, (2) que la determinación del resultado distribuible surja del procedimiento expuesto por el BCRA a lo largo del título Distribución de Resultados de la Circular CONAU y (3) que el importe a distribuir no comprometa la liquidez y solvencia del Banco; a estos efectos, el BCRA no admitirá distribución de resultados cuando el Banco: (3.a) se encuentre alcanzada por las disposiciones de los artículos 34 "Regularización y saneamiento" y 35 bis "Reestructuración de la entidad en resguardo del crédito y los depósitos bancarios" de la Ley de Entidades Financieras; (3.b) registre asistencia financiera por iliquidez del BCRA, en el marco del artículo 17 de su Carta Orgánica; (3.c) presente atrasos o incumplimientos en el régimen informativo establecido por esta Institución; y (3.d) registre deficiencias de integración de capital mínimo -de manera individual o consolidada- o de efectivo mínimo.

Por otra parte, la normativa también establece que: (a) debe existir un margen de conservación de capital adicional a la exigencia mínima con el objetivo de que se acumulen recursos propios que puedan utilizarse en caso de incurrir en pérdidas, reduciendo de esta forma el riesgo de incumplimiento de dicha exigencia y (b) en la oportunidad del pago de dicha distribución de resultados no se provoque una disminución del capital económico (ICAAP) que por su significación pueda obstaculizar las necesidades de crecimiento del Banco, sea o no a través de nuevos negocios, o la suficiencia de dicho capital para enfrentar los riesgos que razonablemente se puedan generar ante escenarios desfavorables del entorno sistémico, como de las condiciones macroeconómicas del país.

Por último, cabe indicar que, el Banco Hipotecario dado la absorción de Pérdidas Acumuladas que resolviera su Asamblea de Accionistas y por disposición de la normativa vigente, este Banco para poder distribuir dividendos además de cumplimentar lo antes comentado, también debe reconstituir su Reserva Legal, teniendo en cuenta el siguiente parámetro, si el saldo previo a la absorción fuera superior al 20% del Capital Social más el Ajuste del Capital, podrán distribuirse utilidades una vez alcanzado este último valor, el cual al 31 de diciembre de 2022 en valores constantes es de miles de pesos 8.655.667.





4.3. Modalidades de remuneración del Directorio y política de remuneraciones de los cuadros gerenciales de la Sociedad.

El Estatuto Social contempla la forma de remuneración del Directorio, delega en el Comité Ejecutivo la de los cuadros gerenciales y a partir de la emisión de las Comunicaciones del BCRA “A” 5201 y 5203, se conformó un Comité de Incentivos al Personal para participar en esta cuestión.

Dicho Comité tendrá como objetivo principal vigilar el sistema de incentivos y para lo cual tendrá la responsabilidad de establecer políticas y prácticas para incentivar económicamente al personal en la gestión de los riesgos—de crédito, de liquidez, de mercado, de tasa de interés, y operacional-, y ajustando a la exposición de los mismos, asumida a nombre de la sociedad y según el compromiso de liquidez y capital expuesto, tanto sobre los riesgos potenciales, actuales como futuros y de reputación, donde los incentivos económicos a los miembros de la organización se vinculen con la contribución individual y de cada unidad de negocio al desempeño de la sociedad de acuerdo con lo establecido en la Comunicación “A” 5599 del BCRA o cualquier norma que a futuro la modifique complemente o reemplace.

En materia de remuneraciones al Directorio, el artículo 14 del Estatuto Social establece lo siguiente: (a) miembros no ejecutivos: las funciones de los miembros no ejecutivos del Directorio serán remuneradas según lo resuelva anualmente la asamblea general ordinaria en forma global y se repartirá entre ellos en forma igualitaria y entre sus suplentes en proporción al tiempo que reemplazaron en forma definitiva a los titulares. la asamblea general ordinaria autorizará los montos que podrán pagarse a cuenta de dichos honorarios durante el ejercicio en curso, sujeto a ratificación por la asamblea que considere dicho ejercicio; (b) miembros ejecutivos: el Presidente y demás Directores de la sociedad que cumplan funciones gerenciales, técnico-administrativas o comisiones especiales, recibirán una remuneración por dichas funciones o comisiones de nivel acorde con el vigente en el mercado, que será fijada por el Directorio, con abstención de los nombrados y estarán sujetas a la ratificación de la asamblea; (c) miembros del Comité Ejecutivo: los Directores integrantes del Comité Ejecutivo que desempeñen las tareas previstas por el artículo 19 del estatuto social percibirán un componente retributivo equivalente a la suma que resulte de deducir del monto máximo previsto en el punto (d) siguiente, los honorarios de los Directores no ejecutivos y las remuneraciones para el Presidente y Directores con funciones específicas aprobadas por la asamblea general ordinaria para el mismo ejercicio. el importe de esta retribución bonificatoria será distribuido entre sus miembros según lo resuelva el propio Comité Ejecutivo; (d) monto máximo: el monto total de las remuneraciones de los Directores fijado o aprobado por aplicación de lo dispuesto en los puntos (a), (b) y (c) precedentes, se limitará al 5% de las utilidades netas de impuesto que haya arrojado el ejercicio económico del que se trate cuando no se distribuyan dividendos en efectivo por cualquier causa y se incrementará proporcionalmente a la existencia de dividendos en efectivo hasta alcanzar el porcentaje máximo del 15% de las ganancias computables según lo establecido en el estatuto del Banco; (e) utilidades insuficientes: en el caso de inexistencia de ganancias en un ejercicio, o que éstas hayan sido reducidas para atender el pago de las remuneraciones contempladas en los puntos (a), (b) y (c) precedentes e imponga la necesidad de exceder los límites fijados en el punto (d) anterior y/o los establecidos en el artículo 261 de la ley 19.550, sólo podrán hacerse efectivas si fueren expresamente acordadas por la asamblea general ordinaria.

Por otra parte, durante diciembre de 2017 se comunicó la implementación de un programa de beneficios consistente en la retribución de acciones del banco a todo el personal activo que estuviera en la nómina salarial al 30 de noviembre de 2017. La finalidad del programa consiste en alinear los objetivos de la organización con los de los beneficiarios, convirtiéndolos además de protagonistas, en partícipes de sus resultados, debiendo reunir ciertas condiciones para la transferencia de la titularidad de las acciones, a saber (i) renuncia, prejubilación, jubilación, retiro voluntario, despido sin causa o fallecimiento, (ii) en caso de renuncia, además, se deberá poseer una antigüedad mínima de 5 años a esa fecha y (iii) en todos los casos, se deberá contar con una calificación promedio igual o mayor a 90 en las 5 evaluaciones anteriores a su desvinculación, o su equivalente en caso de modificarse el régimen de calificaciones de la organización.





5. COMPOSICION DEL DIRECTORIO.

Los miembros titulares del Directorio del Banco Hipotecario, sus Curriculum Vitae, Acciones que representan, fechas de mandatos, sus cargos, independencia o no de estos y Comités que integran, son los que se detallan a continuación:

Eduardo Sergio Elsztain. Presidente del Banco. Representa a las acciones Clase D. Su mandato actual va desde el 31 de marzo de 2022 al 31 de diciembre de 2023. Es un Director No Independiente. Aprobado su función de integrante del Directorio del Banco Hipotecario por Resolución del BCRA 118 del 22 de marzo de 2001

El Sr. Elsztain se ha dedicado a la actividad inmobiliaria durante más de veinticinco años. Asimismo, es el Presidente del Directorio de CRESUD, IRSA PC, Brasil Agro Companhia Brasileira de Propiedades Agrícolas, Liao Liao Resorts, Consultores Assets Management SA, entre otras compañías. Por otra parte, preside Fundación IRSA, es miembro del World Economic Forum, del Council of the Americas, del Group of 50 y de la Asociación Empresaria Argentina (AEA), entre otros. Es vicepresidente de Austral Gold Ltd. y San Bernardo de Córdoba. Es cofundador de Endeavor Argentina y se desempeña como vicepresidente del Congreso Judío Mundial. El Sr. Eduardo Sergio Elsztain es hermano de Daniel Ricardo Elsztain.

Por otra parte, como miembro del Directorio integra como titular los Comités: (a) Ejecutivo, (b) Asuntos Sociales e Institucionales, y (c) Incentivos al Personal.

Saúl Zang. Vicepresidente 1ro del Banco. Representa a las acciones Clase D. Su mandato actual va desde el 31 de marzo de 2022 al 31 de diciembre de 2023. Es un Director No Independiente. Aprobado su función de integrante del Directorio del Banco Hipotecario por Resolución del BCRA 118 del 22 de marzo de 2001.

El Sr. Zang obtuvo el título de abogado en la Universidad de Buenos Aires. Es miembro de la International Bar Association (Asociación Internacional de Abogados) y la Interamerican Federation of Lawyers (Federación Interamericana de Abogados). Fue socio fundador de Zang, Bergel & Viñes Abogados. El señor Zang es vicepresidente de CRESUD, IRSA PC, Consultores Assets Management SA y de otras compañías como Ritelco, Tyrus y Fibesa SA, y Presidente de Puerto Retiro SA, Panamerican Mall y Tefila. Asimismo, es director de BACS Banco de Crédito & Securitización SA, Nuevas Fronteras SA y Palermo Invest SA, entre otras compañías.

Por otra parte, como miembro del Directorio integra como titular los Comités: (a) Ejecutivo, (b) Créditos, (c) Incentivos al Personal, y (d) Gobierno Societario.

Alberto Ramón Rafael Pérez. Representa a las acciones Clase A. Su mandato actual va desde el 30 de marzo de 2021 al 31 de diciembre de 2022. Es un Director Independiente. Fue aprobado como miembro integrante del Directorio del Banco Hipotecario por Resolución del BCRA 006 del 6 de enero de 2021.

El Sr. Pérez obtuvo el título de Licenciado en Ciencias Políticas en la Universidad del Salvador. Fue Director Nacional de Relaciones Parlamentarias (2002-2004) y Subsecretario de Enlace y Relaciones Parlamentarias, dependiente de la Jefatura de Gabinete de Ministros del Poder Ejecutivo Nacional (2004-2005); Legislador de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires (2005-2007) y Jefe de Gabinete de Ministros de la Provincia de Buenos Aires (2007-2015). Actualmente se desempeña como consultor político.

Por otra parte, como miembro del Directorio integra como titular los Comités: (a) Auditoría, y (b) Créditos.

Rodrigo María Ruete. Representa a las acciones Clase A. Su mandato actual va desde el 30 de marzo de 2021 al 31 de diciembre de 2022. Es un Director Independiente. Fue aprobado como miembro integrante del Directorio del Banco Hipotecario por Resolución del BCRA 421 del 12 de noviembre de 2020.

El Sr. Ruete obtuvo el título de licenciado en Ciencias Políticas en la Universidad Católica Argentina, obtuvo un Máster en Acción Política y Participación Ciudadana en el Estado de Derecho de la Universidad Rey Juan Carlos, Universidad Francisco de Vitoria y el Ilustre Colegio de Abogados de Madrid, España. Se desempeñó como Subsecretario de Relaciones Institucionales en el Ministerio de Economía de la Nación.





Por otra parte, como miembro del Directorio integra como titular los Comités: (a) Auditoría, y (b) Financiero.

Rogelio Pedro Viotti. Representa a las acciones Clase B. Su mandato actual va desde el 31 de marzo de 2022 al 31 de diciembre de 2023. Es un Director No Independiente. Aprobado su función de integrante del Directorio del Banco Hipotecario por Resolución del BCRA 137 del 27 de junio de 2019.

El Sr. Viotti es Ingeniero Electromecánico egresado de la Universidad Tecnológica Nacional, Regional San Francisco, Córdoba. También cursó el Posgrado de Administración de Empresas en la Universidad Nacional del Litoral, en Santa Fe. Desde el año 1974 desempeña tareas gerenciales en distintas sucursales del Banco, siendo Gerente Adscripto a la Gerencia de Área de Desarrollo Organizacional hasta su designación como Director Titular.

Por otra parte, como miembro del Directorio integra como titular los Comités: (a) Tecnología Informática, (b) Control y Prevención del Lavado de Activos, y (c) Protección de los Usuarios de Servicios Financieros.

Ada Rosa del Valle Itúrriz. Representa a las acciones Clase C. Su mandato actual va desde el 31 de marzo de 2022 al 31 de diciembre de 2023. Es una Directora Independiente. Fue aprobado como miembro integrante del Directorio del Banco Hipotecario por Resolución del BCRA 421 del 12 de noviembre de 2020.

La Sra. Itúrriz obtuvo el título de Abogada y Escribana en la Universidad Nacional de Córdoba. Fue Senadora de la Nación por la Provincia de Santiago del Estero (2007/2013 y 2013/2019), Consejera del Consejo de la Magistratura de la Nación (2010/2014 y 2018/2019), Miembro titular del Parlamento Latinoamericano y Caribeño (Parlatino, con sede en Panamá) e Integrante de la Confederación Parlamentaria de las Américas (COPA) desde 2008.

Por otra parte, como miembro del Directorio integra como titular los Comités (a) Asuntos Sociales e Institucionales, y (b) Ética del Directorio.

Mauricio Elías Wior. Representa a las acciones Clase D. Su mandato actual va desde el 31 de marzo de 2022 al 31 de diciembre de 2023. Es un Director No Independiente. Aprobado su función de integrante del Directorio del Banco Hipotecario por Resolución del BCRA 057 del 6 de marzo de 2008.

Sr. Wior obtuvo un Máster en Finanzas, así como una Licenciatura en Economía y Contabilidad en la Universidad de Tel Aviv, en Israel. Actualmente, el Sr. Wior es Director de Banco Hipotecario S.A., IRSA SA y Presidente de BHN Sociedad de Inversión SA. Ha ocupado diversos cargos en Bellsouth, empresa en la que fue Vicepresidente para América Latina desde 1995 hasta 2004. El Sr. Wior también fue el Principal Funcionario Ejecutivo de Movicom Bellsouth desde 1991 hasta 2004. Además, condujo las operaciones de diversas empresas de telefonía celular en Uruguay, Chile, Perú, Ecuador y Venezuela. Fue Presidente de la Asociación Latinoamericana de Celulares (ALCACEL), la Cámara de Comercio de los Estados Unidos en Argentina y la Cámara de Comercio Israelí-Argentina. Fue Director del Instituto para el Desarrollo Empresarial de la Argentina (IDEA), Fundación de Investigaciones Económicas Latinoamericanas (FIEL) y Tzedaka.

Por otra parte, como miembro del Directorio integra como titular los Comités: (a) Ejecutivo, (b) Tecnología Informática, (c) Control y Prevención del Lavado de Activos, (d) Protección de los Usuarios de Servicios Financieros, (e) Financiero, (f) Crédito, y (g) Gestión de Riesgos.

Ernesto Manuel Viñes. Representa a las acciones Clase D. Su mandato actual va desde el 30 de marzo de 2021 al 31 de diciembre de 2022. Es un Director No Independiente. Aprobado su función de integrante del Directorio del Banco Hipotecario por Resolución del BCRA 414 del 11 de octubre de 2001.

El Sr. Viñes obtuvo el título de Abogado en la Universidad de Buenos Aires donde también realizó estudios de posgrado. Ha sido funcionario judicial y Subsecretario de Estado. Actualmente, el Sr. Viñes se desempeña como nuestro Gerente de Área Legal. Fue socio fundador de Zang, Bergel & Viñes Abogados.





Por otra parte, como miembro del Directorio integra como titular los Comités: (a) Ejecutivo, (b) Gobierno Societario, (c) Créditos, (d) Control y Prevención del Lavado de Activos, y (e) Protección de los Usuarios de Servicios Financieros.

Gabriel Adolfo Gregorio Reznik. Representa a las acciones Clase D. Su mandato actual va desde el 30 de marzo de 2021 al 31 de diciembre de 2022. Es un Director No Independiente. Aprobado su función de integrante del Directorio del Banco Hipotecario por Resolución del BCRA 414 del 11 de octubre de 2001.

El Sr. Reznik es Ingeniero Civil, graduado en la Universidad de Buenos Aires. Actualmente, se desempeña como Director de Banco Hipotecario SA, CRESUD SACIF y A y vicepresidente de BHN Sociedad de Inversión SA. Participa de distintos comités e integra también el directorio de distintas empresas vinculadas con la construcción y venta de inmuebles.

Por otra parte, como miembro del Directorio integra como titular los Comités (a) Ejecutivo, (b) Tecnología informática (c) Incentivos al Personal (d) Ética.

Jacobo Julio Dreizzen. Representa a las acciones Clase D. Su mandato actual va desde el 30 de marzo de 2021 al 31 de diciembre de 2022. Es un Director No Independiente. Aprobado su función de integrante del Directorio del Banco Hipotecario por Resolución del BCRA 179 del 17 de junio de 2004.

El Sr. Dreizzen obtuvo el título de Licenciado en Economía en la Universidad de Buenos Aires. Asimismo, obtuvo un Máster en Economía en la Universidad Católica de Río de Janeiro, Brasil. En el año 1986, fue Director Ejecutivo Alterno del FMI. En 1987, el Sr. Dreizzen fue asesor en la Presidencia del Banco Central, para luego desempeñarse como director de dicha entidad entre 1987 y 1989. De 1990 a 1999, se desempeñó como Director Ejecutivo de Galicia Capital Markets, subsidiaria del Banco de Galicia, División de Banca de Inversión. Entre el año 2000 y 2001, fue Subsecretario de Finanzas del Ministerio de Economía. Fue asesor del BID (2002), del PNUD (2005) y de la CAF (2005). De 2002 al 2005, el Sr. Dreizzen se desempeñó como Presidente de Constellation, fondo de inversiones. Fue Gerente de Finanzas (CFO) de IMPSA SA de 2006 a 2016. En el área docente, el Sr. Dreizzen es Profesor de Finanzas Corporativas en el Programa de Posgrado de Mercado de Capitales de la UBA desde 1993 y profesor en la Maestría en Finanzas de la Universidad Torcuato Di Tella desde 2015.

Por otra parte, como miembro del Directorio integra como titular los Comités: (a) Auditoría (b) Financiero, (c) Crédito, y (d) Gestión de Riesgos.

Pablo Daniel Vergara del Carril. Representa a las acciones Clase D. Su mandato actual va desde el 31 de marzo de 2022 al 31 de diciembre de 2023. Es un Director No Independiente. Aprobado su función de integrante del Directorio del Banco Hipotecario por Resolución del BCRA 527 del 22 de agosto de 2002.

El Sr. Vergara del Carril obtuvo el título de Abogado en la Universidad Católica de Buenos Aires en el año 1991 y es profesor de los cursos de posgrado de Derecho Empresarial, Mercado de Capitales, Contratos Comerciales y Derecho Societario y fue también profesor de Derecho Comercial y Contratos (1994-2000) en dicha institución. El Sr. Vergara del Carril es miembro del directorio de la Cámara de Sociedades Anónimas así como también miembro de su Departamento de Legales, miembro del Directorio y síndico suplente de la Bolsa de Comercio de Buenos Aires, Vicepresidente de la División de Argentina del Colegio de Abogados de los Estados Unidos (Argentine Chapter of the American Bar Association), miembro del Comité de Comercio Internacional de AMCHAM, miembro del directorio de la Cámara Argentina de Empresarios Mineros y exfuncionario del Comité de Bienes Raíces de la Cámara de Comercio de España y del Colegio de Abogados de los Estados Unidos, entre otras entidades. Es miembro de los directorios de BACS Banco de Crédito y Securitización SA, y Austral Gold, Nuevas Fronteras SA entre otras empresas. Es socio de Zang, Bergel & Viñes Abogados.

Por otra parte, como miembro del Directorio integra como titular el Comité: (a) Ejecutivo

Daniel Ricardo Elsztain: Representa a las acciones Clase D. Su mandato actual va desde el 31 de marzo de 2022 al 31 de diciembre de 2023. Es un Director No Independiente. Aprobado su función de integrante del Directorio del Banco Hipotecario por Resolución del BCRA 057 del 6 de marzo de 2008.





El Sr. Elsztain es Licenciado en Economía Empresarial egresado de la Universidad Torcuato Di Tella. Obtuvo un Máster en Dirección de Empresas en IAE – Universidad Austral y un Executive Program en Stanford Business School. Se desempeñó como Director en Tarshop en el período comprendido en los años 2004 y 2005. El Sr. Elsztain es Presidente de Shopping Neuquén, Boulevard Norte y Fibesa y Vicepresidente de Inversora Bolívar, Compañía Inmobiliaria Libertad y Entretenimiento Universal entre otras. También es Director de Arcos del Gourmet, IRSA Inversiones y Representaciones y Panamerican Mall entre otras.

Por otra parte, como miembro del Directorio integra como titular los Comités: (a) Financiero (b) Crédito y (c) Gestión de Riesgos.

Nora Edith Zylberlicht. Representa a las acciones Clase D. Su mandato actual va desde el 30 de marzo de 2021 al 31 de diciembre de 2022. Es una Directora No Independiente. Aprobado su función de integrante del Directorio del Banco Hipotecario por Resolución del BCRA 178 del 7 de junio de 2018.

La Sra. Zylberlicht es Licenciada en Economía egresada de la Universidad de Buenos Aires y realizó estudios de Posgrado en Economía Monetaria y Bancaria en la Universidad Católica Argentina. Se ha desempeñado como analista de estudios económicos del Banco Central y ha ocupado cargos ejecutivos y gerenciales en bancos internacionales, tales como Credit Lyonnais, Tornquist y Sudameris. En 2003, fundó Gainvest S.A. y, en 2012, Megainver S.A., Actualmente es Directora de BACS Administradora de Activos.

Por otra parte, como miembro del Directorio integra como titular los Comités: (a) Financiero y (b) Ética





6. COMPOSICION DE LA COMISION FISCALIZADORA.

Los miembros titulares de la Comisión Fiscalizadora del Banco Hipotecario, sus Curriculum Vitae, Acciones que representan, fechas de mandatos, son los que se detallan a continuación:

Francisco Daniel González. Representa a los accionistas de las acciones Clase A. Su mandato actual va desde el 30 de marzo de 2021 al 31 de diciembre de 2022.

El Sr. González obtuvo el título de Contador Público en la Universidad de Buenos Aires. Desde 1995, es funcionario de la Sindicatura General de la Nación. Además, es miembro de nuestra Comisión Fiscalizadora desde el 31 de marzo de 2015. El Sr. González también es miembro titular de las Comisiones Fiscalizadoras de Compañía Administradora del Mercado Mayorista Eléctrico SA (CAMMESA), Papel Prensa SA y COVIARA Empresa del Estado. Fue auditor en la Auditoría General de la Nación entre 1993 y 1994.

Hugo Jorge Hassan. Representa a los accionistas de las acciones Clase B. Su mandato actual va desde el 30 de marzo de 2021 al 31 de diciembre de 2022.

El Sr. Hassan es Contador Público Nacional, egresado de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de Buenos Aires. Hasta el año 2016, se desempeñó en diversos cargos en la Gerencia de Banca Mayorista de nuestro Banco y en la Gerencia de Régimen Informativo y en la Gerencia de Auditoría General. Trabajó en el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos como Coordinador de Censos en Grandes Empresas. Fue Jefe del Equipo de Inspectores en el Instituto Mandatario de Recaudaciones S.A., socio del Estudio Ovin Aramburu Auditores Consultores y desempeñó tareas en el Banco Central de la República Argentina.

José Daniel Abelovich. Representa a los accionistas de las acciones Clase C y D. Su mandato actual va desde el 30 de marzo de 2021 al 31 de diciembre de 2022.

El Sr. Abelovich obtuvo el título de Contador Público en la Universidad de Buenos Aires. Es miembro fundador y socio de Abelovich, Polano & Asociados S.R.L., estudio miembro de Nexia International. Anteriormente fue gerente de Harteneck, López y Cía/Coopers & Lybrand y se ha desempeñado como asesor senior de Argentina para las Naciones Unidas y el Banco Mundial. Es miembro de las Comisiones Fiscalizadoras de Cresud SACIFyA, IRSA Inversiones y Representaciones Sociedad Anónima, IRSA Propiedades Comerciales SA, Hoteles Argentinos e Inversora Bolívar S.A., entre otras sociedades.

Marcelo Héctor Fuxman. Representa a los accionistas de las acciones Clase C y D. Su mandato actual va desde el 30 de marzo de 2021 al 31 de diciembre de 2022.

El Sr. Fuxman obtuvo el título de Contador Público en la Universidad de Buenos Aires. Es socio de Abelovich, Polano & Asociados SRL, estudio miembro de Nexia International. También es miembro de la Comisión Fiscalizadora de Cresud SACIFyA, IRSA Inversiones y Representaciones Sociedad Anónima, IRSA Propiedades Comerciales S.A. e Inversora Bolívar, entre otras sociedades.

Ricardo Flammini. Representa a los accionistas de las acciones Clase C y D. Su mandato actual va desde el 30 de marzo de 2021 al 31 de diciembre de 2022.

El Sr. Flammini obtuvo el título de Contador Público en la Universidad Nacional de La Plata. Fue miembro de nuestra Comisión Fiscalizadora desde septiembre de 1997 hasta agosto de 2001 y desde junio de 2003 hasta a la fecha. El Sr. Flammini se desempeñó como auditor del Tribunal de Cuentas de la Nación desde 1957 a 1976 y fue miembro de la ex Corporación de Empresas Nacionales desde 1976 hasta agosto de 2001. Anteriormente, se desempeñó como síndico en Segba SA, Hidronor SA, YPF SA, YCF SE, Encotesa, Intercargo SA, Banco Caja de Ahorro SA, Pellegrini SA, Gerente de Fondos Comunes de Inversión, Nación Bursátil Sociedad de Bolsa SA, Garantizar SGR y Nación AFJP. En la actualidad, ocupa el cargo de síndico en BACS, BHN Sociedad de Inversión SA, BHN Vida SA y BHN Seguros Generales SA



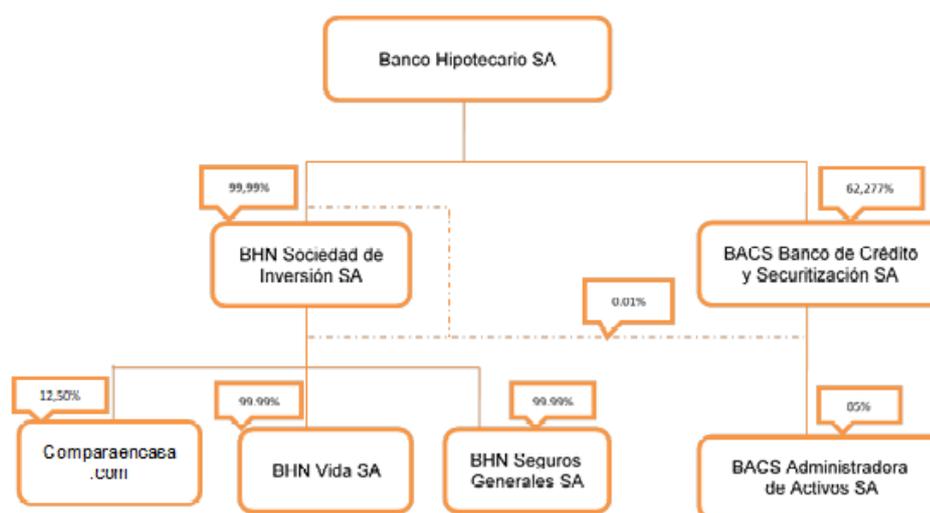


7. EMPRESAS SUBSIDIARIAS.

7.1. Estructura de la Sociedad y sus Subsidiarias.

El Banco posee el control directo o indirecto de sociedades que conforman el grupo de subsidiarias y por lo tanto las consolida. Las cuales son: (i) BHN Sociedad de Inversión SA que tiene por objeto efectuar inversiones y administrar las participaciones en el capital de otras sociedades; BHN Vida SA aseguradora del riesgo de vida de las personas, BHN Seguros Generales SA aseguradora de riesgos de incendio y daños sobre inmuebles y Comparaencasa.com (ii) BACS Banco de Crédito y Securitización SA (BACS) que funciona como Banco comercial y que a su vez tiene una participación accionaria en BACS Administradora de Activos SA (BACSAA).

Consecuentemente la estructura del Banco y sus subsidiarias es la que se ilustra a continuación:



Banco Hipotecario, sociedad controlante ocupa el centro de las actividades principales de intermediación financiera, en tanto que desconcentra en otras unidades económicas los negocios y servicios complementarios, de banca; de seguros y en sociedades de administración de fondos comunes de inversión, aunque siempre manteniendo y potenciando la sinergia posible entre sus diferentes clientes.

7.2. Subsidiarias.

7.2.1. BHN Sociedad de Inversión SA. BHN y sus controladas Seguros Generales SA, BHN Vida SA y Comparaencasa.com

BHN Sociedad de Inversión es la sociedad controlante y tenedora del 99% del capital de las compañías de seguros BHN Vida SA y BHN Seguros Generales SA. Dichas sociedades se encuentran sujetas al control de la Superintendencia de Seguros de la Nación (SSN).

BHN Sociedad de Inversión tiene una significativa actividad comercial y financiera con empresas vinculadas, principalmente con el Banco Hipotecario, ya que a través de sus controladas ofrece coberturas a su cartera de productos financieros y además, comercializan seguros bajo la modalidad del canal directo o mediante el uso de la intermediación. Dentro de este grupo se destaca el formato de Agente Institorio y toda figura de intermediación debidamente autorizada por la SSN.

El negocio de las compañías de seguros se basa en ofrecer soluciones para clientes que requieran tercerizar sus riesgos en manos de terceros, de manera simple e inmediata. Dentro de esta definición, las empresas apuntan a desarrollar el negocio de líneas personales, incluyendo las modalidades de microseguros y masivos, además de líneas de coberturas para atender el sector PYME.





Los productos vigentes de BHN Seguros Generales están orientados a la protección del patrimonio que los tomadores necesitan garantizar, como así también los de sus clientes, a quienes se les otorgan alternativas sencillas y genuinas que les permiten proteger sus bienes.

En cuanto a los productos de BHN Vida, los mismos son variantes de seguros de vida temporarios, accidentes personales y salud, con diferentes opciones de capital asegurado, adecuados a proteger saldos, como así también orientados a la protección de los consumos familiares ante el fallecimiento del tomador.

Actualmente los productos que se comercializan son los siguientes:

- Seguro de Vida Saldo Deudor: cubre al acreedor del producto financiero por la deuda generada ante el eventual fallecimiento de los deudores.
- Seguro de Incendio: cubre los inmuebles garantía de los productos financieros frente al riesgo de incendio y otros daños materiales.
- Seguro de Accidentes Personales: cubre el fallecimiento o incapacidad total y permanente a causa de accidentes. Incluye también la cobertura de renta diaria por internación, así como el reembolso de gastos médicos y farmacéuticos.
- Seguro del Hogar: incluye la cobertura de incendio del edificio, incendio del contenido general, robo del contenido, responsabilidad civil, gastos de limpieza y alojamiento, granizo, todo riesgo electrodoméstico y rotura de cristales.
- Seguro de Vida: cubre el fallecimiento, con la cobertura de doble indemnización por muerte accidental y anticipo del capital asegurado en caso de diagnóstico de enfermedades críticas.
- Seguro de Robo en Cajero: cubre el robo del dinero en efectivo extraído del cajero automático y humano, así como también brinda cobertura por el robo de documentos personales
- Seguro de Bienes Móviles: se cubre la desaparición, destrucción o deterioro de los bienes personales a causa de robo o su tentativa, mientras se encuentren en tránsito. Los bienes asegurados consisten en el bolso y su contenido, equipos electrónicos, telefonía y computadoras.
- Seguro de Compra Protegida: brinda cobertura por la reparación, reposición o reembolso de los productos comprados con las tarjetas de crédito hasta cierta cantidad de días posteriores a la fecha de su adquisición. Se cubre el robo y los daños accidentales de dichas compras.
- Seguro de Desempleo: cubre el desempleo involuntario para empleados en relación de dependencia, así como la incapacidad laboral y muerte accidental para trabajadores autónomos.
- Seguro de Salud: cubre intervenciones quirúrgicas y trasplantes a los que deba ser sometido el asegurado.
- Seguro Integral de Comercio: Destinado a proteger los bienes y la actividad a PyMEs y Comercios.
- Seguro Integral de Consorcio: para resguardo y protección por incendio y otros riesgos de las áreas comunes de los edificios de propiedad horizontal.
- Seguro de Robo Contenido en Auto: cubre la desaparición o destrucción de los bienes personales a causa de robo o su tentativa, mientras se encuentren dentro del automóvil.
- Seguro de Protección Móvil: cubre la destrucción total, daños parciales o robo de los aparatos celulares, con la consecuente reparación en una red de servicios determinada, reposición por un equipo de iguales condiciones y características, y/o reposición del valor dinerario dependiendo de la marca y modelo de ciertos equipos.

En lo que hace el marco técnico regulatorio, todas las coberturas están aprobadas por la SSN en los distintos ramos en los que se opera.

En los últimos años las Compañías han ampliado la cartera de productos que ofrecen, así como también han sumado servicios a sus productos vigentes, a fin de brindar una protección integral al cliente y compensar la producción de la cartera Vida Saldo Deudor.

La estrategia de las compañías se basa en continuar incrementando el negocio, tanto en número de clientes como de productos. En este sentido, las Compañías se encuentran analizando el lanzamiento de nuevos productos para completar una oferta integral a través de la incorporación de nuevos ramos y coberturas y del ajuste de las sumas aseguradas de los existentes, a fin de adecuarlos a las necesidades de sus clientes.





Además, apuesta a la inversión en comunicaciones para impulsar la comercialización por canales directos a través de la venta digital.

Asimismo, se está trabajando para incorporar nuevos socios comerciales pertenecientes al grupo económico y para diversificar canales de distribución.

Además de su participación en las compañías de seguros, BHN Sociedad de Inversión mantiene una participación del 12.5% de la compañía Comparaencasa Ltd. Esto es producto de la inversión realizada en 2017 y de la conversión de préstamos en acciones durante el ejercicio anterior. Comparaencasa Ltd, es una compañía radicada en Inglaterra, controlante de la sociedad argentina Comparaencasa SA y de Comparaen Casa Servicios de Informacao Ltda de Brasil, que operan bajo el nombre comercial “comparaencasa.com”. La sociedad argentina Comparaencasa SA, está autorizada a operar como Broker de Seguros, por parte de la SSN y actualmente está operando mediante el sitio www.comparaencasa.com. Comparaencasa, tiene como objetivo estratégico posicionarse como el principal colocador de seguros “On Line” de Argentina y posteriormente expandirse a nivel regional. La participación de la Sociedad en Comparaencasa es estratégica y permite incursionar en la venta de seguros de manera digital.

De acuerdo con los criterios de valuación establecidos por los principios contables generalmente aceptados de las normas contables profesionales, los organismos IGJ y SSN, los principales números de la Sociedad controlante se expone en Nota a los Estados Financieros de Banco Hipotecario con el título “Inversiones en Subsidiarias”.

7.2.2. BACS Banco de Crédito y Securitización SA (BACS) y su controlada BACS Administradora de Activos SA (BACSSA).

La estrategia de BACS está orientada a crecer en activos incrementando el apalancamiento financiero y operativo, y a reforzar su posicionamiento como uno de los líderes en el mercado de capitales local. El Banco tiene como objetivo continuar ampliando su base de clientes y desarrollando nuevos negocios en los segmentos de banca corporativa, banca de inversión, administración de activos y servicios de tesorería.

Durante 2022, BACS realizó operaciones de banca de inversión por un total de \$310.326 millones entre obligaciones negociables, fideicomisos financieros, títulos públicos provinciales y préstamos sindicados en un total de 88 operaciones. A su vez, BACS en los otros segmentos bancarios realizó compras de carteras de créditos por \$204 millones, otorgó adelantos a fideicomisos financieros por \$2.011 millones, participó en operaciones de préstamos corporativos por \$2.018 millones, compró cheques y pagarés por \$1.203 millones y fue fiduciario de fideicomisos financieros por un monto de emisión de \$1.315 millones.

Al 31 de diciembre de 2022 el total de depósitos en cuenta corriente remunerada y plazos fijos asciende a \$22.802 millones.

En el mercado primario de deuda corporativa con oferta pública BACS se ubica en el 5to puesto del ranking de colocadores.

BACS lleva emitidas en el mercado de capitales 22 clases de obligaciones negociables propias con un total en circulación al 31 de diciembre de 2022 de \$1.356 millones.

BACS continúa ampliando su balance alcanzando un saldo de activos consolidados al 31 de diciembre de 2022 de \$28.855 millones.

Por otra parte, BACS controla BACS Administradora de Activos SASGFCI, que es el Agente de Administración de Productos de Inversión Colectiva de los Fondos Comunes de Inversión Toronto Trust. La participación de BACS es el 85% del paquete accionario, adquirida en mayo de 2012, fecha en que cambió su denominación (antes “FCMI Financiera Corporación SASGFCI”). BACS administra fondos comunes de inversión, cubriendo un amplio espectro de perfiles y horizontes de inversión, tanto de clientes institucionales como individuales. Los fondos son ofrecidos principalmente a través de Banco Hipotecario en su rol de Agente de Colocación y Distribución de Fondos Comunes de Inversión, y de BACS en su rol de Sociedad Depositaria.





Al 31 de diciembre de 2022, los fondos administrados ascendían a \$76.380 millones, con una participación de mercado de 1,12%. Con fecha 11 de noviembre de 2021 la Comisión Nacional de Valores aprobó la inscripción de BACSAA como ALyC integral, bajo la matrícula N° 1398. Durante el ejercicio 2022 la Sociedad comenzó a realizar operaciones en tal carácter en los mercados ByMA, Rofex y MAV, tanto para cartera propia como por cuenta y orden de clientes.

De acuerdo con los criterios de valuación establecidos por las normas del BCRA y los principios contables generalmente aceptados de las normas contables profesionales, los principales números de la Entidad mencionada se exponen en Nota a los Estados Financieros de Banco Hipotecario con el título "Inversiones en Subsidiarias".





8. PRO.CRE.AR. BICENTENARIO.

Desde su inicio el Programa PRO.CRE.AR. tuvo como objetivo garantizar, de manera creciente, el derecho de acceso a la vivienda y con él, el cumplimiento del sueño de muchos argentinos de tener una casa propia, además de promover un círculo virtuoso en la economía. Durante el año 2022 el Banco cumplió su décimo año como administrador del Fideicomiso del Programa de Crédito Argentino PRO.CRE.AR., una iniciativa del Gobierno Nacional orientada a atender las necesidades habitacionales de los ciudadanos de todo el territorio nacional.

Al cierre del ejercicio se contabilizaron un total de más de 500.000 soluciones de viviendas para créditos individuales destinadas a construcción, ampliación, terminación, refacción y adquisición de viviendas.

Las líneas de trabajo principales son:

- La financiación de líneas individuales y desarrollo urbano de viviendas sobre terrenos del Estado Nacional, Provincial o Municipal, dándole la opción a familias que deseen acceder a su primera casa a través de la compra de una vivienda a estrenar en uno de los 70 desarrollos urbanísticos que se construyen en todo el país. Durante el presente se han entregado la totalidad de las viviendas en 18 Predios del Programa.
- Línea Microcréditos, donde el Ministerio de Desarrollo Territorial y Hábitat implementó un Programa que permite a las familias acceder a créditos para la conexión a la red de servicios básicos, hacer refacciones o mejoras en sus casas, y así poder tener, progresivamente, una vivienda más segura y de calidad siendo el Banco Hipotecario exclusivo originador;
- Línea Casa Propia Construcción, es una línea que en la actual gestión del Programa promovió durante todo el ejercicio 2022 que busca que las familias argentinas a partir de un salario mínimo vital y móvil puedan acceder a su Casa Propia mediante la construcción de modelos de viviendas que ofrece el programa en terrenos propios de los beneficiarios o arriba o en el fondo de la casa de un familiar directo. Se realizaron 3 sorteos generales en distintas fechas del año que generaron alrededor de 60.000 créditos efectivos, con posibilidades de colocar 4.300 créditos más en corto plazo.

Se ha logrado mantener un rol preponderante en el mercado de la vivienda y de la construcción que se propone profundizar en los próximos años buscando dar asistencia al Estado Nacional apalancándose en la estructura y conocimientos del equipo de trabajo que ha llevado adelante Plan PRO.CRE.AR. en todas sus variantes.

Adicionalmente, se están estudiando nuevas modalidades de operatoria para futuros Desarrollos Urbanísticos como así también nuevos negocios de desarrollo de vivienda con potenciales nuevos clientes, conforme la visión del Banco de posicionarse como empresa de servicios de gerenciamiento de proyectos constructivos.

En este sentido, cabe mencionar que se están evaluando algunos servicios que son solicitados por el Estado Nacional aprovechando la experiencia y la cobertura nacional del equipo de trabajo del Banco, servicios vinculados a la disminución del déficit habitacional, así como también al desarrollo de infraestructura de servicios en determinados sectores de la población (redes de gas, cloacas, electricidad, etc.).

En el presente, la actual gestión se promovió la participación territorial de Municipios y otros organismos del Estado con el objetivo de cumplir uno de los grandes desafíos que tuvo el Programa durante el año 2022, que es la entrega de viviendas y lotes con servicios en un alto número, inédito en anteriores años del Programa, colocando el stock vigente de PRO.CRE.AR. I, como así también, los gastos operativos derivados del mismo.

8.1. Financiación de Vivienda Individual.

Las líneas de créditos individuales están orientadas a la adquisición, construcción, ampliación y terminación de viviendas. Además, el Banco participó en la originación de microcréditos PRO.CRE.AR para el mejoramiento de viviendas financiando conexiones a red de gas, agua, cloacas y refacción de viviendas. .

El siguiente cuadro expone por destino el otorgamiento de créditos, cantidad y monto de los mismos durante el 2022:





Línea	Cantidad de créditos	Monto del otorgamiento
Construcción/ Complementarios	35.264	\$146.405 millones
Desarrollos Urbanísticos	3.134	\$26.674 millones
Lote con servicios	855	\$3.730 millones

8.2. Desarrollos Urbanísticos.

En esta línea las circunstancias sanitarias que había atravesado el país habían reducido drásticamente el número de soluciones habitacionales entregadas, hecho que fue revertido durante el ejercicio 2022, impulsando acciones conjuntas con Organismos Públicos con el objetivo de reducir el stock de PRO.CRE.AR. I y llevarlo, en el corto plazo, a cero, objetivo primordial de la actual gestión de Gobierno.

Como hito de gestión se remarca las mesas de articulación en el proceso de conformación del crédito y proceso de entrega de la vivienda, propuestas por el Ministerio de Desarrollo Territorial y Hábitat tanto con municipios como con organizaciones no gubernamentales, en las que el Fiduciario se constituyó en el actor coordinador entre las partes, así como también quién impulsó y atendió todo el proceso.

El desarrollo de Proyectos Urbanísticos que viene impulsando el Programa, se anuda con la política que viene llevando adelante el Gobierno Nacional a fin de fortalecer y profundizar los procesos de integración social y estimular el crecimiento de la economía, a través de la construcción de viviendas. Esta estrategia de abordaje de la problemática del hábitat tiene como valor añadido la posibilidad de control y uso social del suelo urbano lo cual contribuye a limitar la especulación inmobiliaria.

En este sentido, los proyectos urbanísticos optimizan el uso del suelo y promueven el desarrollo de actividades complementarias a la residencial como las comerciales y/o productivas. También amplían los servicios públicos de las localidades, los espacios de esparcimiento y las redes viales. De esta forma se satisfacen necesidades de los nuevos habitantes, así como también, de antiguos residentes de la zona, generando espacios de integración social. También, en el marco de los 10 años de Programa, se describió y mostró cómo los proyectos urbanísticos tienen impacto en los colectivos de trabajo de profesiones asociadas a la vivienda algunas, por obiedad, como lo son los ingenieros y arquitectos, pero también escribanos, electricistas, albañiles, comerciantes de insumos y administrativos, tejiéndose una red de posibilidades y movilización de la economía desde el trabajo y el consumo.

Se sabe que, desde el punto de vista arquitectónico los desarrollos urbanísticos proponen la combinación de distintas tipologías de vivienda con el fin de generar diversidad en cuanto a la composición social, la escala y la estética, al mismo tiempo que generan distintas apropiaciones por parte de la comunidad. Estas tipologías presentan también la posibilidad de ser ampliadas según las necesidades de las familias. Cada una de las viviendas incorporan un diseño de calidad, tanto en sus aspectos funcionales (comodidad y espacio suficiente en los ambientes) como estéticos y cuentan con estándares altos en cuanto a la calidad de los materiales y terminaciones. La construcción de las viviendas contempla un cupo con diseño adaptado para personas con discapacidad que potencialmente puedan estar interesadas en gestionar un crédito para su vivienda.

En esta etapa del Programa el Banco Hipotecario, juntamente con el Ministerio de Desarrollo Territorial y Hábitat, trabajó en el desarrollo y licitación de nuevos emprendimientos. Como resultado de dicho trabajo durante el ejercicio 2022 se realizaron 42 nuevos llamados a licitación en varios nuevos Predios con un total de 25.000 viviendas licitadas. Estas licitaciones, al cierre del ejercicio dejaron como resultado alrededor de 19.000 nuevas viviendas adjudicadas que han comenzado o próximamente iniciarán los trabajos de obra correspondientes, ajustando los proyectos de manera tal de lograr una mayor densificación en los terrenos cedidos, aprovechando los espacios de los macro-lotes y garantizando llegar a un número aún mayor de familias con necesidades habitacionales.

En cada etapa del proceso se suma la gestión de conflictos comunitarios que se fueron sucediendo en distintas localidades, en las que el Fiduciario logró articular con los grupos de Beneficiarios llegando a acuerdos pacíficos que promovieron la convivencia no sólo al interior de los barrios sino con los barrios aledaños. Se continuará con esta gestión teniendo en cuenta la ampliación de oferta que tendrá el Programa.





De esta forma, la estructura de Desarrollos Urbanísticos acompaña a las familias desde el momento de la inscripción, durante el proceso de gestión de crédito y adjudicación, y luego, en los primeros meses de puesta en marcha de su vivienda.

Un hito iniciado durante el ejercicio 2020, que se afianzó y consolidó durante el ejercicio 2022 refiere a la digitalización del proceso de conformación del crédito. La plataforma digital TU HOGAR, diseñada para que las personas ganadoras de sorteos del Programa puedan conformar su crédito en la comodidad de su hogar, desde distintos dispositivos y en cualquier punto del país, ampliando el alcance inclusivo del Programa y reduciendo los tiempos de conformación del crédito mejorando la experiencia para los y las usuarias.

Con presencia en todas las provincias argentinas, los Desarrollos Urbanísticos a Diciembre de 2022 arrojan los siguientes guarismos:

PRO.CRE.AR. I

- A la fecha, se encuentran finalizados 68 predios de los 70 predios que componían esta etapa del Programa (el promedio de avance físico de las obras se encuentra en el 99,50%; el promedio de avance financiero se encuentra en el 98,00%);
- Viviendas en ejecución o ejecutadas: 23.336. Volumen de obra en ejecución: 2.197.650 m², convirtiendo a la operatoria de Desarrollos Urbanísticos en el principal productor de viviendas del país, superando las ratios anuales de permisos de obras de las ciudades más importantes del país;

PRO.CRE.AR. II

- A la fecha, se encuentran adjudicados 47 Predios;
- Viviendas adjudicadas: 19.000
- Viviendas en ejecución: 6.500;
- En esta etapa del Programa el Banco Hipotecario ha ampliado la lista de predios del Fideicomiso, utilizando para ello, las tierras que, por distintas razones, habían sido descartadas por la gestión anterior, por ejemplo, Río Gallegos, San Martín -Buenos Aires- y Roque Sáenz Peña, en la Provincia de Chaco. Sumado al resto de los Predios que participaron de las nuevas licitaciones los mismos representarán desembolsos por un total de \$210.000 millones en obras y generación posterior de créditos hipotecarios para la adjudicación de las viviendas, el seguimiento del start up de los emprendimientos y la gestión posterior de la postventa;
- En resumen, ha sido importante la inversión en obras civiles, sumado a ello, el Programa invirtió en nexos de infraestructura por fuera de los Predios una inversión de más de \$6.000 millones, generando así un gran desarrollo para las comunidades y mejorando la calidad de vida de sus pobladores. Enfocadas en sus relaciones con la productividad, competitividad, crecimiento económico, inversión pública y contribuyendo a la reducción de la pobreza y desigualdad. Las estrategias para el desarrollo de la infraestructura siempre se han caracterizado por ser dinamizadoras de la inversión pública y de la privada, así también como de la movilidad social;
- Sorteos y entregas: durante el 2022 se realizaron 4 sorteos en más de 150 Predios (Predios remanentes de otros sorteos), que representaron un total de 2.600 viviendas. Participaron un total de 269.698 inscriptos. Durante el mismo ejercicio 2022 se continuó con la modalidad de DDUU Cogestión (con Municipios, CGT y CTA), poniéndose a disposición de estos Organismos más de 1.500 viviendas adicionales habiéndose entregado, al cierre del año, unas 1400 unidades. Participaron -y participan de este proceso aún en marcha- un total de 9575 Beneficiarios.
- Durante ejercicio 2022 se entregaron las viviendas a los Beneficiarios de sorteos realizados en esta etapa y, habiéndose entregado 3.354 unidades funcionales, el número representó otro hito histórico para el Programa. El total de viviendas entregadas al mes de diciembre de 2022 fue de 21.235, es decir, el 91% de la totalidad de viviendas generadas en PRO.CRE.AR. I. Respecto del Predio de Estación Sáenz, y en línea con la función social del Programa, nos encontramos desarrollando 4 unidades especiales para las antiguas familias ocupantes del terreno, que permitirá la finalización de las obras civiles e infraestructuras en este emprendimiento;
- Línea Lote con Servicios: actualmente, ya no hay Predios que se encuentren en proceso de desarrollo de la etapa de PRO.CRE.AR. I. Al cierre del ejercicio 2022, se encuentran entregados a los Beneficiarios 6.668 lotes. Esta operatoria sufrió estancamiento en cuanto a las entregas de lotes pendientes y,





actualmente, se encuentra en pleno desarrollo durante el presente ejercicio 2022, con la inscripción y sorteos de 3.500 lotes que fueron ofrecidos durante el presente ejercicio. Sobre esta operatoria las entregas se realizaron durante todo el año.

- Se realizó, durante el mes de Marzo, una nueva licitación de adquisición de macizos a privados (personas humanas o jurídicas), la cual tuvo un alto rendimiento en cuanto a las ofertas recibidas que, en total, fueron 132. De dichas ofertas, el Comité Ejecutivo del Programa seleccionó 5 ofertas de macizos de variadas dimensiones que, según cálculos realizados por los equipos técnicos del Ministerio de Desarrollo Territorial y Hábitat y el Banco Hipotecario, en su rol de Fiduciario, tendrán por objetivo la construcción de 3.500 lotes con servicios y 4.000 nuevas viviendas del Programa.

8.3. Asociación Público-Privada.

Esta línea ha sido discontinuada por la actual gestión del Programa, quedando vigentes sólo aquellos Predios que ya se encontraban en marcha a diciembre de 2019.

Cabe recordar que, bajo esa línea, se efectuaron cuatro llamados, de los cuales se adjudicaron dos Predios (Rosario y Santa Fe Lote 9), siendo este último el único que se encuentra actualmente con obras en marcha.

El desarrollo “Santa Fe Lote 9” se encuentra a octubre de 2022, en su 40° mes de obra, registrándose un avance acumulado del 50,45%. El monto total de inversión es de 38.618.724,23 UVA. En cuanto a los desembolsos de la financiación con garantía hipotecaria solicitada por el desarrollador, el monto de este - acumulado al mes de octubre de 2022- es de alrededor de 10.414.711 UVA (sobre un total de 23.171.235). El desembolso estimado previsto para el ejercicio 2023 es de 2.100.000 UVA (el valor de referencia de la UVA al 31 de diciembre de 2022 es de pesos 185,32).

El predio del desarrollo “Rosario” se ha retrotraído al Fideicomiso, por instrucción del Comité Ejecutivo del Programa. Sobre este terreno se ha licitado la construcción de viviendas, bajo la línea Desarrollos Urbanísticos.





9. ESTRATEGIAS ECONOMICA Y COMERCIAL PARA EL AÑO 2023.

Ante la situación descrita en el presente documento en Contexto Internacional y Contexto Local, y en cumplimiento de las nuevas normativas impulsadas tanto por el Gobierno Nacional como por el BCRA, la estrategia del Banco continuará fuertemente enfocada en preservar la liquidez y solvencia, buscando la eficiencia, el equilibrio y la sostenibilidad del Negocio, en consonancia con el rumbo planteado en ejercicios anteriores. La misma estará encuadrada en torno a tres ejes focos estratégicos:

- I) Experiencia del cliente innovador, omnicanal y reconocida por su excelencia.

Las distintas aristas estratégicas del negocio estarán enmarcadas dentro de un proceso de transformación digital que marcará el rumbo deseado de los años venideros.

Durante el año 2023 se continuarán profundizando los avances logrados en ejercicios anteriores, siendo el principal objetivo mejorar la experiencia punta a punta de los clientes con un enfoque "cliente en el centro", a fin de lograr mejoras en los ratios de lealtad de los clientes, de forma tal que se conviertan en promotores de la marca, y en índices de satisfacción en la usabilidad de los canales digitales proporcionados.

Esta evolución permitirá continuar desarrollando procesos de negocios simples, ágiles y flexibles, en búsqueda permanente de una mejor experiencia del Cliente en cada encuentro.

- II) Desarrollo de las personas, dentro de una cultura ágil y flexible, apoyada en decisiones basadas en datos y promotora de un impacto social positivo.

Ante un contexto en constante cambio, será de principal importancia apuntar a generar un ámbito laboral adecuado que tenga como protagonista principal al colaborador, promoviendo un espacio donde este pueda desarrollarse tanto personal como profesionalmente. Esta búsqueda del bienestar del cliente interno, sumado al antedicho proceso de transformación digital, permitirá tomar las mejores decisiones de cara a generar un impacto social positivo, tanto en el cliente externo como en el entorno en que se desarrollan las actividades de la organización

- III) Alta eficiencia y rentabilidad, sustentables y apoyadas en un negocio equilibrado y fondeado competitivamente.

Dado el contexto macroeconómico precedentemente expuesto, será de fundamental importancia para el Banco preservar los ratios de liquidez y solvencia, apalancando su estrategia en conseguir fondeo genuino y estable y en la gestión del capital y el riesgo.

Consecuentemente, el foco estará puesto en la captación de depósitos a la vista y a plazo que permitan generar una estructura de fondeo estable, a fin de ser menos vulnerables a cambios coyunturales y más rentables en el desarrollo del Negocio, buscando a la vez gestionar la cartera activa optimizando la relación retorno, riesgo y capital requerido para cada línea de negocio. En línea con esto, el negocio se desarrollará de forma tal de alcanzar una distribución equitativa en el crecimiento de Activos entre las bancas, subordinando tal crecimiento a la captación de pasivos de calidad. Este equilibrio entre las distintas bancas y productos apunta a atomizar el riesgo en las operaciones generadas y reducir los índices de irregularidad en las carteras.

Por último, y al igual que en ejercicios anteriores, el Banco continuará profundizando su estrategia de eficiencia y calidad en sus procesos de Negocio, optimizando el servicio en los distintos canales de atención e innovando de manera continua en la implementación de metodologías de trabajo que permitan una mayor percepción de calidad por parte de los clientes.

Durante 2023, se trabajará sobre la elaboración de un presupuesto acorde al negocio administrado, buscando oportunidades de ahorro que permitan ajustar los gastos operativos identificados por las áreas en consonancia con el negocio proyectado y los pilares estratégicos planteados.



ANEXO I – REPORTE DE SOSTENIBILIDAD (a).

A. SOMOS EL BANCO DEL HOGAR.

El Banco Hipotecario, el Banco del Hogar, brinda soluciones integrales en materia de crédito, ahorro e inversión, orientadas a familias, empresas y organismos del sector público en todo el país. Somos un banco con 136 años de trayectoria que, gracias a su composición accionaria mixta, potencia las fortalezas de los sectores público y privado.

El plan estratégico de sostenibilidad es aprobado y monitoreado anualmente por el Comité de Asuntos Sociales e Institucionales, el cual controla el destino de la inversión con impacto en la comunidad, valida la constitución de los Pilares de Sostenibilidad y el alcance de la Política de Sostenibilidad. De esta forma, las donaciones se ejecutan de manera transparente y estratégica, de acuerdo con los lineamientos de gestión establecidos en la mencionada Política. Luego de haber participado en la redacción de la “Guía para la elaboración de Políticas de Sostenibilidad”, en el marco de la mesa de trabajo del Protocolo de Finanzas Sostenibles, el Banco prevé actualizar este documento durante 2023.

Se sostiene un estrecho vínculo institucional con las organizaciones de la sociedad civil a las que acompañamos, en todo el territorio nacional.

El Banco deja una huella positiva en la comunidad comprometidos sostenidamente en el tiempo y procurando el alcance federal de los proyectos que se acompañan. Ambas dimensiones definen el abordaje institucional a partir del cual se alcanza un impacto local, en todo el territorio nacional, donde se visibiliza el impacto de la inversión en la comunidad, promoviendo el desarrollo local y el fortalecimiento de la ciudadanía.



Al cierre del 2022, el Comité de Asuntos Sociales e Institucionales, aprobó la iniciativa que prevé la definición de KPIs para los diferentes programas que acompaña el Banco, con foco en educación, empleabilidad, desarrollo local, diversidad e inclusión, preservación ambiental y cultura. De esta forma, los números que arroje la gestión 2023 servirán de base para proyectar objetivos a cumplir a futuro (2025/2030), en el marco de indicadores de gestión medibles. Para que esta propuesta pueda concretarse, es fundamental el compromiso de las organizaciones de la sociedad civil que desarrollen los proyectos y brinden los datos de gestión asociados.

Protocolo de Finanzas Sostenibles

En el marco de la firma del Protocolo de Finanzas Sostenibles, se ha contribuido al fortalecimiento del posicionamiento institucional en el mercado financiero local como Banco comprometido con el desarrollo sostenible.

En relación a la confección de la declaración jurada ambiental, social y de gobernanza que estima el riesgo socio-ambiental asociado a la cartera mayorista, durante el año 2022 se analizó el stock, en lo referente a la cantidad de cuentas activas, el monto de las líneas aprobadas y el volumen de deuda. Esta información resulta de suma relevancia para la paulatina migración hacia una cartera sustentable, con impacto socio-ambiental positivo.





En el marco de la participación en la Comisión de Género y Taxonomía de la Mesa del Protocolo de Finanzas Sostenibles, se ha participado de un encuentro en el que se presentaron los proyectos trabajados en el año 2022, con enfoque de género; verdaderos transformadores de la cultura organizacional.

Estos ejes de trabajo encuentran su fundamento en la estrategia de sostenibilidad, que sustenta la gestión integral del Banco.

Gracias a estas iniciativas, el Banco conoce con mayor exhaustividad la cadena de valor, donde se mitigan posibles riesgos socio-ambientales indirectos y compromete a esta Entidad con la agenda de derechos humanos, desde la inclusión, la diversidad y la perspectiva de género.

Huella social positiva

El Hipotecario, fiel a su visión estratégica, durante 2022, implementó diferentes acciones para impactar positivamente en la comunidad. Esta visión manifiesta: “ser el prestador de servicios financieros para el hogar, las familias y las empresas argentinas; eficiente y eficaz, reconocido por su excelencia en la atención al cliente, promoviendo una cultura centrada en las personas, la toma de decisiones basadas en datos y caracterizado por una huella social positiva”.

Mediante el Índice de Huella Social Positiva, se desarrollaron diferentes épicas enmarcadas en la inclusión financiera y el financiamiento sostenible.

Específicamente, durante 2022 dictamos tres capacitaciones en Educación Financiera integral para jóvenes pertenecientes a la ONG Mujeres 2000 y para emprendedores nucleados entre la Asociación Conciencia y Diagonal. Asimismo, en el mes de octubre, se lanzó la plataforma on-line BLOG BH, focalizada no solo en la difusión de material de educación financiera sino también de ciberseguridad e inversiones. Por otra parte, se difundió tutoriales para operar de manera segura con Tarjeta de Débito y Crédito, a través de pautas segmentadas en redes sociales. De esta forma, se alcanzó un total de 49.498 personas, activando financieramente al 1%.




¡Bienvenidos al Blog BH!

¿No sabés qué significa ebu, tra, token? ¿No sabés qué hacer o cómo operar con tus tarjetas, cuentas y préstamos? Todo lo que no sabés y no tenés a quien preguntar, te lo vamos a enseñar

Hogar
Educación Financiera
Ciberseguridad
Inversiones

Últimas entradas



Inversiones: de perfil y de frente

Que una crisis trae oportunidades y que a no revuelto, ganancia de pescadores, son dos frases hechas que afortunada o lamentablemente, nunca pierden vigencia, al menos en Argentina. Cuando tenés ahorros, muchos o pocos, lo que uno desea es poder resguardarlos y orientarlos, saber y poder invertirlos suele ser lo mejor.

[Ver más](#)



¿Qué son inflación y costo de oportunidad?

(No dejes la plata debajo del colchón) Invertir tu dinero es importante en un contexto de alta inflación, incertidumbre y clima enrarecido. El Banco Hipotecario te quiere mostrar que invertir no es complejo y por el contrario, mucho más simple de lo que parece.

[Ver más](#)



¿Cuáles son los beneficios de usar tu tarjeta de débito?

La tarjeta de débito está asociada a tu caja de ahorro y permite realizar compras en comercios, transferencias de fondos entre cuentas, extracciones de dinero en cajeros automáticos, consultas por terminales de autoservicio, utilizar home banking y pagar servicios adheridos.

[Ver más](#)

Para contribuir al financiamiento sostenible, se incorporaron 40 nuevos acuerdos comerciales en todo el país, vinculados a eficiencia energética, movilidad sustentable y economía circular.

En relación a la segmentación de la cartera mayorista bajo parámetros de riesgo socio-ambiental (SARAS), durante 2022, el 26% de las cuentas mayoristas activas con deuda tenían riesgo socio-ambiental bajo, mientras que el 38% correspondía a sectores económicos con riesgo socio-ambiental bajo.

En línea con el cumplimiento de estos objetivos, no se puede dejar de mencionar la contribución activa del Banco en la futura colocación de la ON de la Asociación Civil Pro Mujer, que se concretará en febrero de 2023, junto a otras entidades financieras locales.





Mejor Reporte Social de Empresas de Argentina

El pasado 29 de noviembre de 2022, fuimos galardonados por tercera vez por el Foro Ecuménico Social, tras la publicación del Reporte de Sostenibilidad 2021.

Este reconocimiento contribuye al fortalecimiento del trabajo que se ha llevado a cabo para que la gestión sustentable deje una huella social positiva en los hogares, familias y empresas argentinas.

Índice de sustentabilidad BYMA



EMPRESAS QUE INTEGRAN EL ÍNDICE DE SUSTENTABILIDAD BYMA 2021

El índice está compuesto por 15 empresas, ordenadas alfabéticamente

BANCO HIPOTECARIO S.A.
BANCO MACRO S.A.
BBVA ARGENTINA S.A.
BOLSAS Y MERCADOS ARGENTINOS S.A.
EMPRESA DISTRIBUIDORA Y COMERCIALIZADORA DEL NORTE S.A.
ENEL GENERACIÓN CONSTANERA S.A.
GRUPO FINANCIERO GALICIA S.A.
GRUPO SUPERVIELLE S.A.
HOLCIM ARGENTINA S.A.
PAMPA ENERGÍA S.A.
SAN MIGUEL S.A.
TELECOM ARGENTINA S.A.
TRANSPORTADORA DE GAS DEL NORTE S.A.
TRANSPORTADORA DE GAS DEL SUR S.A.
YPF S.A.



Por tercer año consecutivo, el Banco integró el Índice de Sustentabilidad BYMA, junto a otras empresas que cotizan en el mercado financiero local.

Este reconocimiento representa un verdadero desafío institucional para seguir impulsando acciones que impacten positivamente en la comunidad, a través de una gestión transparente de la gobernanza.

Premios PAMOIC

A mediados del mes de octubre de 2022, se obtuvo la medalla plata en la categoría "Mejor estrategia en Customer Experience" en los premios PAMOIC, tras la presentación del proceso de digitalización de préstamos hipotecarios y su mejora del NPS.

El Banco Hipotecario es el "Banco del Hogar" y escucha la voz de sus clientes, por eso ha

evolucionado positivamente en los procesos de originación de solicitud de préstamos hipotecarios pasando de 90 a 5 días de gestión, a través de una experiencia 100% digital.

Estos reconocimientos contribuyen a fortalecer la misión como prestadores de servicios financieros del hogar, para las familias argentinas, otorgando productos y servicios de calidad.

B, GESTIÓN SOSTENIBLE.

El Banco está convencido que el Sistema de Gobierno Societario es fundamental para orientar la estructura y el funcionamiento de los órganos sociales de esta Entidad y los terceros interesados.

Se concibe al Sistema de Gobierno Societario del Banco como un proceso dinámico en función de la evolución de la Sociedad, de los resultados que se hayan producido en su desarrollo, de los avances de la normativa y de las recomendaciones que se realicen sobre las mejores prácticas del mercado, adaptadas a su realidad social.

Es así como el Sistema de Gobierno Societario del Banco comprende el Estatuto Social, el Código de Gobierno Societario y la normativa vigente aplicable, las cuales regulan las cuestiones relativas al funcionamiento de la Sociedad, la Asamblea General de Accionistas y las Asambleas de Clase de Accionistas,





el Directorio, la Gerencia General, la Alta Gerencia y los diferentes Comités y Comisiones, así como a los colaboradores de la Entidad y la relación con los terceros interesados.

Por otra parte, este Sistema cuenta con normas de conducta internas contenidas en el Código de Ética, que consagran los postulados y principios éticos que deben regir las actuaciones de los directivos, administradores y colaboradores. De esta forma, el Banco administra responsablemente los recursos, favorece el equilibrio entre activos y pasivos, preserva su solidez y liquidez y asegura la transparencia y sostenibilidad de sus operaciones.

Es así como se enmarca el negocio del banco y se vela por el cumplimiento de los objetivos económicos, con impacto socio-ambiental positivo.

El año 2022, se generó valor a través de los siguientes indicadores y/o resultados:

- **\$6.054,8 millones de ganancia** de resultado del ejercicio en forma individual y **\$5.918,4 millones de ganancia** en forma consolidada
- Al finalizar el mes de diciembre, el total del volumen en la Banca Minorista para Plazo Fijo en pesos y en UVA ascendió a **\$46.370 millones de pesos**.
- Los pasivos en pesos de la Banca Mayorista ascendieron a \$6.847 millones de pesos, lo cual representó un incremento del 54% respecto del año 2021.
- La cartera de clientes de tarjetas de crédito ascendió a **356 mil cuentas** con resumen, habilitadas y activas.
- En el marco del Programa PRO.CRE.AR., se otorgaron **más de 500.000 soluciones de viviendas** para créditos individuales para construcción, ampliación, terminación, refacción y adquisición.
- El **72%** de los clientes que interactuaron con el Banco durante 2022, lo hicieron de manera autogestiva, utilizando los canales de Home Banking y Banca Móvil.
- **275 organizaciones sociales** con las que interactuamos.
- **125.355 personas** a las que acompañamos con nuestros programas.
- **\$124,6 millones** invertidos en la comunidad.
- **32 organizaciones apadrinadas** por colaboradores participaron del programa de fortalecimiento a iniciativas solidarias.
- **157 colaboradores** voluntarios.
- 8.682.801 KW de **consumo eléctrico**.
- 3.596 M³ de consumo de **gas natural**.
- 3.000 litros de consumo de **gasoil**.
- 59.102 M³ de **consumo de agua**.
- **1.600 kilos de papel** donados al Hospital Garrahan.
- **41 kilos de plástico** donados al Hospital Garrahan.

El Banco promueve el cuidado del ambiente mediante una gestión eficiente de los recursos, tanto en sus operaciones como en su cadena de valor. Al ser un proveedor de servicios, el Banco tiene un limitado impacto directo sobre los recursos naturales. Esta característica se evidenció aún más en tiempos de pandemia, al migrar gran parte de sus operaciones al mundo virtual. En este sentido, emplearon 1.560 toneladas de papel y 1 toneladas de plástico para llevar adelante su negocio en 2022.

De acuerdo al Artículo 1° de la Resolución 767 de la Comisión Nacional de Valores, el Banco deberá informar acerca de su política ambiental o de sostenibilidad, incluyendo, de contar con los mismos, los principales indicadores de desempeño en la materia, o en caso de no contar con tales políticas o indicadores, proporcionar una explicación de por qué los administradores de la emisora consideran que no son pertinentes para su negocio. Es así como en su Reporte de Sostenibilidad 2022, próximo a publicarse, detallará los indicadores medioambientales, de acuerdo con los estándares internacionales del Global Reporting Initiative (GRI). La información publicada en el presente documento reúne el impacto ambiental correspondiente a la gestión 2022, sin responder estrictamente a los lineamientos de los estándares GRI.

Es importante destacar que, durante el año 2022, no se han recibido reclamaciones sobre impactos ambientales que debieran ser abordadas y resueltas mediante mecanismos formales de reclamación. Otro





dato relevante es que el 100% de los nuevos proveedores contratados fueron examinados en función de criterios ambientales.

Se destaca una reducción significativa respecto del consumo energético, más allá de la implementación del modelo híbrido de trabajo, y fue así como se mantuvo diferentes acciones para mitigar el impacto ambiental, entre las cuales se destacan:

- Iluminación: se economizó el consumo eléctrico por iluminación apagando por completo los pisos sin actividad en Casa Central.
- Ventilación y aires acondicionados: se apagaron todos los equipos de aire acondicionado y sistemas auxiliares de ventilación en todos los pisos que no tuvieron actividad durante el año.
- Calefacción: solo se han calefaccionado los pisos PB y 1er SS en temporada invernal.

Además, se mantuvieron las consultorías eléctricas con profesionales del rubro, para optimizar el consumo de energía, impactando en el ahorro energético y en sus costos. En Casa Central, continuaron implementándose protocolos eléctricos mensuales, a fin de asegurar la sostenibilidad eléctrica del edificio.

Asimismo, la concientización ambiental se mantuvo como uno de los pilares institucionales para eficientizar el consumo energético y reducir el impacto ambiental.

El agua que se utiliza en la Casa Central proviene de la red de AySA y tiene dos usos principales: en sanitarios, cocinas, bebederos y limpieza, y como uso industrial, en torres de enfriamiento, máquinas enfriadoras y calderas (equipos que prestan servicios de climatización al edificio). En cuanto al tratamiento de efluentes, el agua utilizada a modo industrial en circuitos cerrados es tratada químicamente y analizada de manera periódica, para mantener sus propiedades en buen estado (PH, dureza, salinidad, etc.). Por su parte, el agua para uso no industrial (sanitarios, cocinas, etc.) es vertida a la red cloacal. Durante el año 2022, el consumo de agua en megalitros fue de 59,10.

La gestión de residuos se realiza a través de una empresa de limpieza contratada. Los residuos generados son acumulados por tipo de residuos en recipientes especiales, y en un sector designado para su retiro y disposición final.

Al igual que en años anteriores, se siguió trabajando en la clasificación de residuos (colaborando con entidades como el Hospital Garrahan), la separación de residuos orgánicos e inorgánicos y la clasificación y disposición final de residuos tecnológicos (baterías, pilas, monitores). Durante 2022, se dispusieron para reciclado 2180 kg de cartón, 1200 kg de papel y 200 kg de plástico.

En lo referente a la clasificación y disposición final de **residuos tecnológicos** (baterías, pilas, monitores) y a la donación de mobiliario en desuso, durante 2022, se destinaron más de 400 equipos mobiliarios y 32 PC a 21 organizaciones de la sociedad civil, dentro del programa “Equipados para dar”.

A través de este programa, donamos mobiliario, material electrónico (computadoras, ATMs, TAS, impresoras, etc.) y merchandising discontinuado (que ya no cuenta con un destino utilitario interno específico, pero sí con vida útil aprovechable). Contribuyendo de esta forma con la mejora de las condiciones mobiliarias y tecnológicas de entidades locales próximas a nuestra Red de Sucursales y al edificio central. Este representa una acción para fortalecer el empoderamiento de los voluntarios y para relacionarnos con las organizaciones en todo el país.

C. PILARES DE SOSTENIBILIDAD

Anclado en los Pilares de Sostenibilidad, la Gerencia de Asuntos Sociales gestionó la inversión social atendiendo la urgencia de las necesidades en todo el país y potenciando especialmente proyectos destinados al desarrollo local.

Estos Pilares son aprobados por el Directorio del Banco y ponen de manifiesto el compromiso institucional con la comunidad para dejar una huella positiva. Los mismos son:





EDUCACIÓN	INCLUSIÓN	CIUDADANÍA	ASISTENCIA
<ul style="list-style-type: none"> • Educación formal y no formal. • Educación financiera. • Concientización ambiental. 	<ul style="list-style-type: none"> • Infraestructura. • Accesibilidad digital. • Prevención de adicciones. • Recreación para la socialización. 	<ul style="list-style-type: none"> • Empleabilidad. • Empoderamiento. • DDHH. • Género. • Diversidad. • Movilidad sustentable. 	<ul style="list-style-type: none"> • Emergencia. • Alimentaria. • Sanitaria. • Cambio climático.

En cada pilar apoyamos y potenciamos programas y acciones desarrolladas por las mismas organizaciones, las que conocen en profundidad el entramado social. Donde el Banco busca que estos programas tengan un alcance nacional, al igual que el negocio del BH.

El Banco es una entidad socialmente responsable, promotor del desarrollo sostenible, con un impacto social y ambiental positivo, desde el cual dejamos una huella social positiva en la comunidad a partir de estos 4 pilares:

Educación

Promovemos una educación inclusiva e integral porque se cree que es clave para el desarrollo de oportunidades futuras de crecimiento en una sociedad. Desde los numerosos abordajes y maneras de contribuir al desarrollo de la educación, en Banco Hipotecario nos centramos en:

- Educación formal y no formal: formación de las personas que integran la comunidad educativa, principalmente docentes y alumnos, a través de la capacitación presencial o virtual en diferentes disciplinas y el otorgamiento de becas escolares.
- Educación financiera: formación presencial o a distancia para acercar herramientas financieras (ahorro, gestión presupuestaria, inversiones, etc.) a sectores vulnerables.
- Concientización ambiental: brindar conocimiento acerca del desarrollo sostenible y el cuidado ecológico del Planeta, focalizando en la generación de hábitos, habilidades, sensibilidades, conductas y conciencia ambiental.

Inclusión

La inclusión social es un concepto estrechamente ligado a la equidad. El Banco se centra sus acciones para promover la inclusión social de la siguiente manera:

- Infraestructura: mejoramiento edilicio y aporte de recursos a diferentes organizaciones de nuestro país a través del desarrollo local.
- Accesibilidad digital: contribuir a la aplicación de entornos, procesos y servicios comprensibles, utilizables y practicables para todas las personas, independientemente del tipo de hardware, software, infraestructura de red, idioma, cultura y capacidad de los usuarios.
- Prevención de adicciones: se promueve prácticas dedicadas al abordaje integral y la atención del uso y abuso de drogas, así como también a la formación de agentes multiplicadores en la materia y la realización de actividades de asistencia, capacitación e investigación.
- Recreación para la socialización: se defiende los procesos de aprendizaje y construcción colectiva de valor social capaces de integrar a las personas al tejido social. La recreación entendida como una





multiplicidad de espacios de esparcimiento e interacción social, contribuye a la construcción de la identidad de los sujetos.

Ciudadanía

Desde Banco Hipotecario se apoyan diferentes proyectos que fomentan que las personas se involucren como ciudadanos comprometidos en los procesos de toma de decisiones y, de esta forma, se puedan construir consensos que permitan el desarrollo de una sociedad más justa y equitativa. Trabajamos temáticas de ciudadanía mediante iniciativas que promuevan:

- (a) Empleabilidad: integración de personas de entornos vulnerables al trabajo o excluidas del mercado laboral a través del desarrollo de habilidades, herramientas y oficios.
- (b) Empoderamiento: se contribuye a la formación de líderes empresariales, políticos y sociales que apuesten al desarrollo y empoderamiento de sus comunidades para alcanzar un desarrollo sostenible. Se Promueve el trabajo solidario de diferentes personas, entre ellas nuestros colaboradores, quienes aportan recursos (tiempo, capacidades, conocimiento y materiales) para colaborar en organizaciones sociales.
- (c) DDHH: se acompaña organizaciones que defienden los derechos humanos de todas las personas, que contribuyen a su difusión y al empoderamiento ciudadano en esta materia. La protección y el conocimiento de la declaración universal de los derechos humanos es un factor fundamental para que todas las personas reconozcan, entre otros, el derecho a la vida, a la libertad, al no sometimiento, a la educación y al trabajo.
- (d) Género: la igualdad de género, además de ser un derecho humano fundamental, es imprescindible para lograr el pleno potencial humano y el desarrollo comunitario. Empoderar a las mujeres estimula la productividad y contribuye a la igualdad de oportunidades de manera multidimensional.
- (e) Diversidad: se promueve el encuentro interreligioso, intercultural, social, político y sexual como un aporte constructivo hacia aquellas comunidades respetuosas de la diversidad y la inclusión ciudadana.
- (f) Movilidad sustentable: articular el tránsito saludable, mediante vehículos no contaminantes, ordenando el transporte público y reduciendo los accidentes viales es una responsabilidad que mejora las gestiones en materia de tránsito y transporte.

Asistencia

Se realizan aportes directos de recursos económicos y materiales para atender las problemáticas sociales básicas que ponen en riesgo la dignidad humana. El Banco centraliza los aportes en asistencia, considerando:

- (a) Emergencia: se contribuye en ocasiones puntuales con situaciones que requieren de una atención urgente por causa de un suceso inesperado.
- (b) Alimentaria: se apoya a organizaciones sociales que trabajan para garantizar condiciones de alimentación y habitacionales dignas en distintas comunidades de nuestro país.
- (c) Sanitaria: se acompaña a organizaciones que brindan respuesta, detección, contención y mitigación en materia sanitaria, asistiendo a comunidades vulnerables, mayormente excluidas del sistema de salud.
- (d) Cambio climático: los efectos del calentamiento global sobre los territorios nacionales se observan en el aumento de la aridez, la desertificación, la depredación del suelo y los riesgos de incendios. Desde esta mirada, es importante poder contribuir en el cuidado de los ecosistemas y la biodiversidad.

A estos pilares y sus respectivas temáticas específicas, se adicionan 2 variables estratégicas: tiempo y alcance geográfico.

- **Tiempo:** refiere al apoyo y acompañamiento de las organizaciones y proyectos a lo largo de los años. Esta variable contempla el corto (1 a 3 años), mediano (4 a 7 años) y largo plazo (de 8 años en adelante).
- **Alcance geográfico:** considera la capilaridad de los proyectos de las ONGs directamente en el territorio. El mismo puede ser: regional BH (impacto en un o más región/es donde el Banco está presente a través de sus sucursales, relacionándose con la actividad comunitaria), nacional (abarca todo el territorio nacional) y local (influencia "de base" comunitaria, vecinal o municipal).





Sostener un vínculo con organizaciones de la sociedad en el mediano plazo y con cobertura regional el BH permite trabajar con cada zona del país de manera específica, según sus necesidades y, a la vez, facilita la independencia de los proyectos una vez que maduran en su desarrollo.

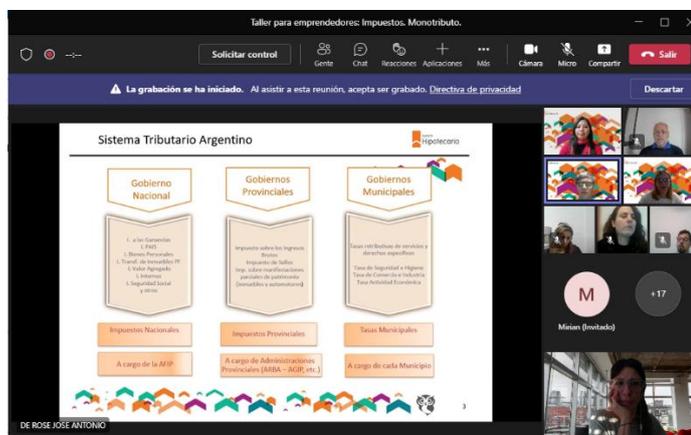
Esta matriz integral de gestión se respalda, a su vez, en la Política de Responsabilidad Social que precisa el alcance de la inversión social focalizando en la misión institucional de ser promotores de una huella social positiva.

Durante 2022, los proyectos acompañados económicamente se distribuyeron de forma tal que el 71% estuvo representado por programas sociales estratégicos con ONGs y el 20% por iniciativas solidarias presentadas por colaboradores. El 9% restante fue ejecutado como fondo disponible para futuras acciones de alto impacto.

D. DESEMPEÑO SOCIAL Y AMBIENTAL.

Talleres de educación financiera

Durante los meses de febrero, junio y julio, colaboradores de las Gerencias de Banca Minorista, Presupuesto e Impuestos han brindado 2 ciclos virtuales de educación financiera para jóvenes becarios nucleados en la ONG Mujeres 2000 y para emprendedores pertenecientes a la Fundación Conciencia y Diagonal. Gracias a este espacio educativo, se capacitaron 113 personas de todo el país.



Mediante estos talleres, se acercó a la comunidad diversos conocimientos financieros, focalizando en el uso de los medios de pago, billeteras virtuales, ahorro, planificación financiera y monotributo. Al dictarse de manera virtual, pudieron participar personas de diferentes localidades de la Argentina y participar activamente, alcanzando un alto grado de satisfacción.

Prácticas educativas

Gracias a esta iniciativa propuesta por el Ministerio de Educación del GCBA: "Actividad de aproximación al mundo del trabajo y los estudios superiores", se recibieron a 17 alumnos de 5to año de la Escuela de Comercio N° 32 "José León Suárez" de Liniers, brindándoles 20 horas de formación en la Casa Central del Banco Hipotecario.



En el kick off se les acercó una primera aproximación a la experiencia laboral en el Banco, participando en charlas y actividades con los equipos de Capital Humano, Gestión Operativa y Red de Sucursales, Banca Pyme y Banca Hipotecaria. Siguieron el recorrido junto a los equipos de Contabilidad e Impuestos, Planeamiento y Control de Gestión, Finanzas, Data Analytics y Sistemas y Tecnología y cerraron con los equipos de Selección, CoE Agilidad, Asuntos Sociales, Marketing Digital y Experiencia de clientes.





Mediante estos espacios de aprendizaje, los jóvenes pudieron adquirir herramientas relacionadas a su futuro primer empleo, finanzas, contabilidad, mindset ágil, data analytics, sostenibilidad, análisis de métricas y algoritmos de redes sociales.

Nos enorgullece haber podido formar parte de estas actividades de aproximación al mundo del trabajo y potenciar la empleabilidad de los jóvenes a través del conocimiento.

Modelo de atención inclusivo

El BH como Banco es inclusivo, digital y eficiente, atento a la voz de los clientes, acercándose a las personas de manera simple y clara.



Se propone el Banco brindar mayor accesibilidad a personas con discapacidad visual y del habla, adaptando la comunicación. Es por ello que brindamos una masterclass en lengua de señas argentina, dictada por la ONG Señas en Acción, para todos los colaboradores del Banco. SEA es una organización sin fines de lucro (ONG) que busca difundir la lengua de señas en diferentes espacios públicos y privados a través de la acción conjunta de profesionales en el área y voluntarios. A través de diferentes proyectos, promueve la construcción

de una sociedad integrada y sin barreras comunicativas, donde todas las personas tengan la oportunidad de acceder a los espacios, como parte de sus derechos. Participaron más de 90 colaboradores, quienes pudieron tomar un conocimiento introductorio a la lengua de señas, la cultura y comunidad sorda, vocabulario específico del ámbito bancario, mediante práctica y ejercitación. Este espacio generó gran satisfacción para los participantes, quienes valoraron el aprendizaje y el valor social de la iniciativa.

Seguimos transformándonos, a través de un modelo de atención más inclusivo, que pone al cliente en el centro.

Programa UX/UI Puerta 18

Tras la excelente convocatoria y aceptación del Programa de Marketing Digital +45 que juntó a Diagonal Asociación Civil y a Puerta 18 en 2021, durante 2022, el Banco decidió acompañar a Puerta 18 en el lanzamiento de su Programa UX/UI para jóvenes y contribuir a su escalamiento. El BH está convencido que mediante el compartir experiencias, se deja una huella en la comunidad. Fue así como el equipo de UX presentó el proceso de diseño punta a punta, centrado en el usuario, aportando el valor diferencial del negocio.

A través de este programa, muchos jóvenes pueden acceder al conocimiento técnico específico de un área sumamente demandada por las empresas, desde una perspectiva diversa en cuanto a las disciplinas que pueden desarrollarse como perfiles UX/UI. Representa una verdadera oportunidad para insertarse en el mercado laboral, con un empleo de calidad.



Gestión municipal del suelo urbano

Tras 4 años de articulación con las ONG TECHO y RIL (Red de Innovación Local), este proyecto de gestión del suelo y desarrollo urbano nacional, logró consolidar y potenciar los espacios de intercambio con los referentes municipales, impulsando la agenda territorial, desde la colaboración, la asistencia y la cooperación.

La Comunidad de Hábitat y Vivienda logró reunir a 187 funcionarios, incorporando 37 municipios, sobre un total de 119, los cuales representan a 20 provincias y CABA. Se abordaron temas como instrumentos de gestión del suelo, normativa local y regulaciones, programas de vivienda, desarrollo urbano, planos y catastro digital. Asimismo, se desarrollaron 17 webinarios, donde se brindaron 8 capacitaciones, se dictó 1 taller y se presentaron 8 casos. Entre las capacitaciones, se puede destacar la que presentó instrumentos innovadores para poder abordar políticas de suelo y vivienda y la que detalló los requisitos para postulación al FISU (Fondo de Integración Socio Urbana), a cargo de TECHO y el Ministerio de Desarrollo Social. Entre las iniciativas presentadas por los municipios, se destacaron las estrategias para la sostenibilidad del banco de tierras, presentado por el municipio de Mercedes y la aceleradora para la urbanización de barrios populares, presentado por la localidad de Rosario, Santa Fe.

Entre las mejoras municipales impulsadas durante el año 2022, en el marco de esta Comunidad, se destacaron la gestión de pavimentos y planificación estratégica en Luján de Cuyo, la obtención del sello de sustentabilidad en General San Martín, el diseño del portal de autogestión ciudadana, en Concordia, Corrientes, entre otras.

Por otra parte, desde el año 2019, 126 municipios respondieron el autodiagnóstico. A diciembre de 2022, se obtuvieron 56 respuestas. El puntaje promedio total fue de 60, siendo 100 el puntaje máximo esperado. El puntaje mínimo fue de 16,7 y el máximo fue de 82,8. Estos resultados, si bien muestran que hay oportunidades de mejora, representan destacados avances respecto de los puntajes correspondientes a 2021.

Al igual que el año anterior, en 2022, la dimensión que obtuvo mayor puntaje fue “estrategia”, la cual persigue el objetivo de determinar el grado en el que el municipio dispone de instrumentos para gestionar la expansión urbana, desde planes de ordenamiento territorial, normativa específica, regularización dominial, entre otros. Entre los hallazgos identificados en esta dimensión, se puede destacar la importancia de la re-urbanización de barrios populares y la elaboración de planes urbanos.

La dimensión que obtuvo menor puntaje fue “instrumentos”, al igual que en 2021. La misma busca identificar el uso de herramientas concretas para la gestión de suelo urbano, como banco de tierras, programa de lotes con servicios, círculos de ahorro para el acceso a vivienda, entre otros. Entre los hallazgos identificados en esta dimensión, varios municipios mencionaron la necesidad de firmar convenios público-privados para concretar desarrollos urbanos.

Este relevamiento permitió identificar oportunidades de mejora, entre las cuales, podemos destacar:

- Necesidad de avanzar en la aprobación de instrumentos de suelo para poder captar el mayor valor, producto del cambio de normativa urbana que genera el municipio.
- Trabajar en la actualización periódica de los códigos para evitar excepciones urbanas que muchas veces deben generarse para promover el crecimiento de la ciudad y absorber sus nuevas dinámicas.
- Detectar los vacíos urbanos dotados de infraestructuras, sería de utilidad para llevar un registro actualizado de los bancos de tierras municipales, y podría colaborar en el diseño y elaboración de planes de viviendas.
- Incorporación de unidades para interés social en los desarrollos privados.
- Promoción de círculos de ahorros para el acceso a la vivienda.

La verificación de las respuestas se llevó a cabo en 50 municipios, mediante preguntas que permitieran obtener información pasible de ser encontrada en registros públicos, actas y sitios de acceso abierto. Entre las conclusiones propias de esta etapa, se destacan:

- El 68% de los gobiernos locales encuestados cuenta con algún tipo de régimen de integración socio-urbana de asentamientos informales, aunque aún la mirada sobre el fenómeno parece ser acotada.





- La construcción de una mirada y gobernanza metropolitana se detecta como oportunidad para la implementación de una política coordinada en materia de suelo urbano.

Programa Unidos para Dar

Gracias a la participación activa y voluntaria de los colaboradores de Casa Central y la Red de Sucursales, este programa permite afianzar vínculos con organizaciones sociales propias a su mundo referencial. Representa una oportunidad para fomentar el espíritu solidario dentro de la organización, fortalecer el carácter federal del negocio y colaborar con entidades que trabajan para garantizar condiciones de alimentación, salud y



habitacionales dignas a niños, jóvenes, adultos mayores y grupos familiares.

Es así como el Banco acompaña a quienes viven en situaciones de precariedad, tanto económica como social, donando materiales y elementos de primera necesidad, con foco en la educación y la alimentación.



En el marco

del comienzo de clases, donamos útiles y materiales escolares a instituciones educativas y a diferentes organizaciones sociales de todo el país.

En Pascuas, por primera vez, se impulsó la economía circular, junto a la Cooperativa La Juanita, quienes dictaron un taller de panificación para las ONG que recibieron la donación de alimentos por parte del banco.

En invierno, se donaron packs de alimentos orgánicos y recetas nutritivas.

En Navidad, se donaron pan dulces elaborados artesanalmente por el emprendimiento social “La cocina del trabajo”, creado por la Asociación Civil de la Nada. Gracias a esta articulación, 20 mujeres en situación de vulnerabilidad pudieron capacitarse en oficios gastronómicos, incorporando habilidades para fortalecer sus emprendimientos.



Durante 2022, contemplando las cuatro ediciones del Programa, han participado todas las sucursales del país, comprometiéndose voluntariamente no solo en la compra de los insumos sino también en la entrega de los mismos a cada organización beneficiada.

Se ha destinado \$13 millones en la concreción del Programa, acompañando un promedio de 100 organizaciones de la sociedad civil y de 14.000 beneficiarios.

UNIDOS PARA DAR	INICIO DE CLASES	PASCUAS	INVIERNO	NAVIDAD
Sucursales participantes	45	42	59	58
ONGs beneficiadas	110	83	99	96
Beneficiarios	16586	9963	13016	15667



Durante 2022 el equipo de voluntarios ascendió a 157 colaboradores activos, un 11% más que en 2021, de los cuales 32 presentaron sus iniciativas solidarias para que el Banco acompañe económicamente a las ONGs que apadrinan.

Esto significa que el 80% restante solamente participa en el Programa Unidos para Dar, el cual, se torna estratégico para fortalecer el carácter federal de la estrategia de impacto positivo en la comunidad.

Arte en casa

Durante todo el año 2022, los colaboradores del Banco y sus subsidiarias Hipotecario Seguros y BACS pudieron disfrutar de contenido artístico on demand, a través de un portal exclusivo.

La Asociación de Amigos del Museo Nacional de Bellas Artes diseñó una landing propia para los colaboradores, quienes pudieron acceder a material digital de amplias disciplinas como pintura, dibujo e historia, a cargo de reconocidos profesores del ámbito académico.



Ley de Participación Cultural



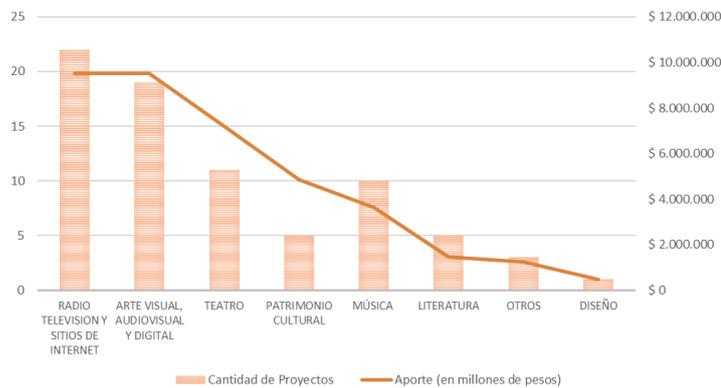
A través del programa provisto por el Ministerio de Cultura de la Ciudad de Buenos Aires “Mecenazgo”, el Banco acompaña el desarrollo y concreción de diversos proyectos artístico-culturales, destinando un porcentaje de sus Ingresos Brutos. Así, sostiene un relacionamiento institucional con diferentes organizaciones y artistas, manifestando su interés en múltiples disciplinas, con foco en el patrimonio cultural.

El pasado 29 de noviembre, el Banco fue reconocido por el Ministerio de Cultura del Gobierno de la Ciudad de Buenos Aires, en el Colón Fábrica, tras 11 años consecutivos como activos mecenas e impulsores de la cultura nacional.

Durante el año 2022, destinamos casi \$37,9 millones distribuidos en un total de 76 proyectos.



El siguiente gráfico, detalla en qué disciplinas artísticas fueron alocados los fondos.



Concientización ambiental

Uno de los ejes de trabajo para abordar el pilar educativo, es la concientización de los colaboradores en materia ambiental.

Se entiende que la capacitación es un motor fundamental para poder abordar diferentes acciones de uso responsable de los recursos naturales, eficientizar el consumo energético, disponibilizar bien los residuos, separarlos correctamente y adoptar hábitos conscientes de impacto ambiental.

Es por esto que, por segundo año consecutivo, se trabajó juntamente con Agenda Ambiental, para contribuir con el cuidado del medioambiente y darle lugar a la presentación de otras temáticas ligadas a la sostenibilidad, desde las finanzas sostenibles, pasando por los estándares y acuerdos internacionales que marcan la agenda global, hasta la economía circular; siempre desde un lenguaje cercano, de fácil comprensión.

Intranet BH Institucional ▾ Herramientas ▾ Mi gestión ▾ Somos BH ▾ ★ Siguiendo

🔗 Enviar a ▾ 🗎 Lector inmersivo

¡Quiero conocer mi huella! 🤖

Conocer la huella que generamos es fundamental porque "lo que no se puede medir, no se puede gestionar", y la información nos permite tomar decisiones y adoptar medidas para vivir en armonía con la naturaleza.

📄 **Calculá tu huella de carbono** ➔ <https://www.seamosbosques.com.ar/medi-tu-huella/>

💧 **Calculá tu huella hídrica** ➔ <https://www.watercalculator.org/wfc2/esp/>

¿Te sumas a dar el primer paso para cambiar tu huella? 🗨️

"Trabajar con miras a la sustentabilidad es reconstruir desde lo inédito... Implica navegar sobre un océano lleno de incertidumbre y misterios, pero es la única vía para salir de lo mismo, de lo sabido, de lo definitivamente, antihumano, antiecológico y antihistórico." Carlos Galeano.

Motivar la consciencia ambiental dentro de la organización para favorecer el desarrollo de hábitos sustentables es otra forma en la que el Banco procura dejar una huella positiva en la comunidad y el planeta.





E. ESTRATEGIA DE SOSTENIBILIDAD PARA EL 2023

El Banco fiel a su visión institucional, durante 2023, continuará desarrollando iniciativas que propicien un impacto positivo en la comunidad.

En cuanto a las inversiones de impacto, se llevará a cabo un proceso de optimización de las donaciones, mediante el nombramiento de diferentes tipologías de programas, que permitan identificar los acompañamientos institucionales con mayor agilidad. Estos programas responderán a ejes temáticos de relevancia para contribuir a la agenda del desarrollo sostenible, desde la mirada organizacional: educación, empleabilidad, desarrollo local, diversidad e inclusión, preservación ambiental y cultura. Sin dudas, se procurará el alcance nacional del impacto y se establecerán indicadores de gestión que permitan establecer objetivos medibles y cumplibles a 2025/2030. De esta manera, se acompañará el proceso de escalamiento de la agilidad en el banco, desde el área de sostenibilidad.

Se trabajará en la redefinición del Programa Unidos para Dar para alcanzar mayor eficiencia en los procesos de rendición de donaciones y generar un mayor impacto, a nivel nacional, a través del compromiso de nuestros colaboradores. Se propondrán 2 instancias en el año que permitan trabajar colaborativamente el ecosistema hogar y la gestión ambiental.

Se buscará contribuir al posicionamiento institucional a través del acompañamiento a organizaciones que favorezcan la visibilidad de la agenda del desarrollo sostenible en Argentina, el desarrollo local y la empleabilidad con perspectiva de género.

Sin dudas, la educación financiera continuará siendo entendida como una responsabilidad y por ello, se procurará continuar acercando valioso contenido para toda la comunidad. Por otra parte, seguiremos trabajando en la generación de nuevos acuerdos comerciales y ofrecer una amplia variedad de productos sustentables a los clientes del banco.

Tras la participación activa en la Mesa de Trabajo de la Comisión Ambiental y Social como entidad firmante del Protocolo de Finanzas Sostenibles, luego de la publicación de la “Guía para la elaboración de Políticas de Sostenibilidad”, durante 2023 el Banco se abocará a la actualización de la Política de Responsabilidad Social para reemplazarla por un documento único, preciso y transversal a toda la organización. La Política de Sostenibilidad establecerá los lineamientos que guiarán la operatoria del Banco, haciendo hincapié en la transparencia y el impacto socio-ambiental directo e indirecto, con enfoque de género, diversidad e inclusión.

Considerando los demás ejes estratégicos abordados en el Protocolo, se propiciará el diseño de productos financieros sostenibles y al análisis de riesgos ambientales y sociales directos e indirectos.

En el marco del proyecto de gestión municipal del suelo urbano, el año 2023 permitirá la difusión de todos los avances desde 2019, para dejar sentadas las bases de una futura premiación que destaque los avances generados en la agenda territorial. Se espera que de cara a 2024 se pueda concretar el reconocimiento a aquellos municipios que demostraron mejores prácticas y oportunidades de mejora en su gestión del suelo urbano.

Respecto de la redacción del Reporte de Sostenibilidad 2023, se promoverá la unificación de dicho documento junto a la Memoria, Estados Financieros y Código de Gobierno Societario, de conformidad con los estándares GRI y SASB, destacando la estrategia ambiental, social y de gobernanza de nuestra organización.

(a) Complementariamente, se publicará digitalmente el Reporte de Sostenibilidad 2022, elaborado de acuerdo a los estándares de Global Reporting Initiative (GRI) y Sustainability Accounting Standards Board (SASB). Dicho documento dará cuenta de los impactos económicos, ambientales y sociales de la gestión 2022 del Banco Hipotecario SA, desde un enfoque centrado en la gobernanza y los DDHH. Asimismo, presentará la contribución de la entidad en la Agenda mundial de Desarrollo Sostenible impulsada por Naciones Unidas (ODS).





ANEXO II - INFORME SOBRE EL CODIGO DE GOBIERNO SOCIETARIO.

El presente informe sigue los lineamientos de la normativa dictada por la CNV en materia de buenas prácticas de gobierno societario, según los cuales resulta adecuado que los administradores produzcan informaciones vinculadas específicamente con la gestión del Directorio en beneficio de la masa de accionistas y del mercado en general.

De conformidad con lo requerido por el mencionado organismo, en cada uno de los conceptos que se describen a continuación, se expone un comentario:

A. LA FUNCIÓN DEL DIRECTORIO.

Principios

I. La compañía debe ser liderada por un Directorio profesional y capacitado que será el encargado de sentar las bases necesarias para asegurar el éxito sostenible de la compañía. El Directorio es el guardián de la compañía y de los derechos de todos sus Accionistas.

II. El Directorio deberá ser el encargado de determinar y promover la cultura y valores corporativos. En su actuación, el Directorio deberá garantizar la observancia de los más altos estándares de ética e integridad en función del mejor interés de la compañía.

III. El Directorio deberá ser el encargado de asegurar una estrategia inspirada en la visión y misión de la compañía, que se encuentre alineada a los valores y la cultura de la misma. El Directorio deberá involucrarse constructivamente con la gerencia para asegurar el correcto desarrollo, ejecución, monitoreo y modificación de la estrategia de la compañía.

IV. El Directorio ejercerá control y supervisión permanente de la gestión de la compañía, asegurando que la gerencia tome acciones dirigidas a la implementación de la estrategia y al plan de negocios aprobado por el directorio.

V. El Directorio deberá contar con mecanismos y políticas necesarias para ejercer su función y la de cada uno de sus miembros de forma eficiente y efectiva.

1. *El Directorio genera una cultura ética de trabajo y establece la visión, misión y valores de la compañía.*

El Directorio de Banco Hipotecario y sus empresas subsidiarias entiende que aplica adecuadamente la búsqueda de una cultura ética de trabajo y visión y misión de los valores a través de sus Códigos de Ética y de Conducta formalizan, comunican y exteriorizan a la comunidad de negocios y a los terceros interesados, los principios y lineamientos de cultura y valores corporativos sobre los cuales se deben desempeñar y obrar los integrantes de este Banco y sus empresas subsidiarias.

Por medio de sus Comités de Ética de Directores y de Personal que instrumenta el Código de Ética y a través de sus integrantes, se promueve, monitorea y se hacen cumplir los principios y lineamientos enunciados en el mencionado Código. Los principios se enuncian en los títulos: (1) Trato de los empleados del BHSa y de los solicitantes de empleo; (2) La seguridad en el trabajo; (3) Sistema de sanciones; Integrantes del Banco con capacidades diferentes; (4) Normas de ética fundamentales: (a) Honestidad, (b) Conflicto de intereses, (c) Relaciones Comerciales, (d) Prácticas comerciales, leyes y otros reglamentos comerciales, (e) Transacciones internacionales, (f) Regalos, obsequios y atenciones, (g) Actividades de representación, (h) Contribuciones políticas, (i) Compraventa de valores, (j) Aspectos regulatorios, y (k) Utilización de las herramientas de trabajo -informáticas y de comunicación-.





Se pueden ver el Código de Ética y el Código de Conducta en el Código de Gobierno Societario en el siguiente Link: <https://www.hipotecario.com.ar/media/codigo-gobierno-societario-19-de-diciembre-de-2022.pdf>.

- 2. El Directorio fija la estrategia general de la compañía y aprueba el plan estratégico que desarrolla la gerencia. Al hacerlo, el Directorio tiene en consideración factores ambientales, sociales y de gobierno societario. El Directorio supervisa su implementación mediante la utilización de indicadores clave de desempeño y teniendo en consideración el mejor interés de la compañía y todos sus accionistas.***

El Directorio del Banco anualmente instrumenta y aprueba su “Plan de Negocios y Proyecciones”, para cumplir con el plan estratégico sobre el cual éste debe desenvolverse, por lo tanto, entiende que aplica adecuadamente el objetivo.

El mismo a su vez, se pone a disposición en forma confidencial al Banco Central. La preparación y presentación al BCRA contempla los siguientes apartados: (I) Plan de Negocio; (II) Proyecciones; (III) Supuestos macroeconómicos; (IV) Pruebas de estrés y (V) Informe de autoevaluación del capital (IAC).

El mencionado plan queda bajo implementación operativa de sus líneas gerenciales y el monitoreo de su cumplimiento queda en cabeza del Directorio a través de los indicadores que se presentan mensualmente en el tablero de control.

Por otra parte, el punto P.1.e del Código de Gobierno Societario establece que uno de los principales ejes de la supervisión y la coordinación de las subsidiarias está compuesto por un plan de negocios y presupuesto, donde cada subsidiaria deberá confeccionar en forma anual el plan y presupuesto a ejecutar al año siguiente, ambos deberán ser confeccionados respetando los lineamientos generales establecidos por el Banco Hipotecario.

- 3. El Directorio supervisa a la gerencia y asegura que ésta desarrolle, implemente y mantenga un sistema adecuado de control interno con líneas de reporte claras.***

El Directorio entiende que aplica por sí y a través de la información que le someten a consideración en sus reuniones o por medio de los diferentes Comités y principalmente a través del control que realiza el Comité de Auditoría genera en el Banco y en sus subsidiarias un adecuado ambiente de control interno.

Los Comités de Directorio que llevan a cabo la mencionadas tareas son: (1) Ejecutivo (2) de Auditoría, (3) de Control y Prevención de Lavado de Activos y Financiación del Terrorismo, (4) de Tecnología Informática, (5) de Créditos, (6) de Gestión de Riesgos, (7) de Gobierno Societario, (8) Financiero, (9) de Asuntos Sociales e Institucionales, (10) de Incentivos al Personal, (11) de Ética de Directores, (12) de Ética de Personal, y (13) de Protección de los Usuarios de Servicios Financieros (PUSF). Cada Comité cuenta con un reglamento de funcionamiento aprobado por el Directorio.

En los mencionados Comités los gerentes a cargo y especialistas en cada una de las materias que participan someten a consideración de los directores nombrados, los diferentes temas y sobre la base de los antecedentes de cada uno de ellos y junto a sus deliberaciones los directores adoptan las resoluciones por mayoría de votos de los miembros presentes.

Cabe indicar que los gerentes y especialistas convocados o invitados a dichos Comités cuentan con voz pero no con voto.

- 4. El Directorio diseña las estructuras y prácticas de gobierno societario, designa al responsable de su implementación, monitorea la efectividad de las mismas y sugiere cambios en caso de ser necesarios.***





El diseño de la estructura organizativa de la Sociedad es efectuado por el Comité Ejecutivo tal lo definido por el Estatuto de la Sociedad. Cabe indicar que dicho Comité le reporta al Directorio y a su vez está conformado por directores de la Clase D.

Las prácticas de Gobierno Societario se encuentran formalizadas en Código de Gobierno Societario y la gestión del cumplimiento de las mismas está a cargo del Comité de Gobierno Societario.

- 5. Los miembros del Directorio tienen suficiente tiempo para ejercer sus funciones de forma profesional y eficiente. El Directorio y sus comités tienen reglas claras y formalizadas para su funcionamiento y organización, las cuales son divulgadas a través de la página web de la compañía.**

Los directores dedican el tiempo necesario y suficiente para la preparación de sus reuniones tanto del propio cuerpo como de los Comités en los que participan. Durante el año los mismos reciben capacitaciones a los fines de mantenerse actualizado sobre los temas de mayor relevancia y vinculados con la industria.

Las reglas de funcionamiento del Directorio y sus Comités se exteriorizan en forma clara en el Código de Gobierno Societario y en el Anexo "Reglamento de Funcionamiento de Comités".

Dicho documento con las mencionadas reglas es expuesto en la web institucional, la web de la CNV y en la intranet del propio Banco. Como referencia exponemos el Link de la Web del Banco: <https://www.hipotecario.com.ar/media/codigo-gobierno-societario-19-de-diciembre-de-2022.pdf>.





B. LA PRESIDENCIA EN EL DIRECTORIO Y LA SECRETARÍA CORPORATIVA.

Principios

VI. El Presidente del Directorio es el encargado de velar por el cumplimiento efectivo de las funciones del Directorio y de liderar a sus miembros. Deberá generar una dinámica positiva de trabajo y promover la participación constructiva de sus miembros, así como garantizar que los miembros cuenten con los elementos e información necesaria para la toma de decisiones. Ello también aplica a los presidentes de cada comité del Directorio en cuanto a la labor que les corresponde.

VII. El Presidente del Directorio deberá liderar procesos y establecer estructuras buscando el compromiso, objetividad y competencia de los miembros del Directorio, así como el mejor funcionamiento del órgano en su conjunto y su evolución conforme a las necesidades de la compañía.

VIII. El Presidente del Directorio deberá velar por que el Directorio en su totalidad esté involucrado y sea responsable por la sucesión del gerente general.

6. ***El presidente del Directorio es responsable de la buena organización de las reuniones del Directorio, prepara el orden del día asegurando la colaboración de los demás miembros y asegura que éstos reciban los materiales necesarios con tiempo suficiente para participar de manera eficiente e informada en las reuniones. Los presidentes de los comités tienen las mismas responsabilidades para sus reuniones.***

Se entiende que aplica el presente punto dado que el presidente del Directorio con asistencia de la Secretaria General del Banco prepara el orden del día y hace llegar el material a todos sus miembros (ver las funciones del Presidente en el Código de Gobierno Societario en el punto H.12 “Funciones del Presidente del Directorio”). Cabe indicar que dada la participación mayoritaria que detenta el Estado Nacional en el capital social del Banco, la Entidad se encuentra alcanzada por el Decreto 1278/2012 y la Resolución 191-E/2017 del Ministerio de Finanzas que establece la metodología para asegurar que la información a ser considerada en la reuniones de los órganos societarios (Asambleas, Directorios, Comité Ejecutivo y Comité de Auditoría) esté disponible en forma inmediata ante la Secretaria de Servicios Financieros del Ministerio de Finanzas. El envío de información anticipada es requerido para que su Accionista Estado Nacional instruya adecuadamente a sus directores, para que participen y voten en la reunión del cuerpo que corresponda.

La asistencia que le brinda la Secretaria general del Banco al Directorio en su conjunto y al Presidente en forma particular se exponen en el Código de Gobierno Societario en el punto H.13 “Secretaria General del Directorio”.

7. ***El presidente del Directorio vela por el correcto funcionamiento interno del Directorio mediante la implementación de procesos formales de evaluación anual.***

El presidente del Directorio, en este caso con asistencia de la Gerencia de Cumplimiento Normativo que integra la Gerencia de Área Legal del Banco lleva adelante anualmente el proceso de autoevaluación del Directorio, tal lo descrito en el Código de Gobierno Societario en el punto H.9. “Evaluación de Desempeño”.

Dicho proceso cuenta con dos niveles de evaluaciones, uno global y otro individual. El global: lo llevan adelante los directores a través de respuestas a preguntas realizadas a los miembros sobre el funcionamiento del órgano de administración, y el individual: cada director da su punto de vista y califica las diferentes temáticas que responden al funcionamiento del cuerpo colegiado.





- 8. El presidente genera un espacio de trabajo positivo y constructivo para todos los miembros del Directorio y asegura que reciban capacitación continua para mantenerse actualizados y poder cumplir correctamente sus funciones.**

Anualmente el presidente juntamente con la Gerencia de Área Legal (Gerencia de Cumplimiento Normativo y Secretaría General del Directorio), organizan la asistencia de los Directores a conferencias y disertaciones de economistas y de especialistas en actividades bancarias, mediante el desarrollo de programas de entrenamiento que se realizan tanto en forma interna como externa, a los fines que se mantengan actualizados sobre temas de la industria y así a través de las mencionadas actividades de capacitación les den elementos de conocimiento para cumplir adecuadamente con sus funciones.

Asimismo, en cada reglamento de Comité que integran los directores se menciona que los mismos deben capacitarse en los temas relacionados con las funciones del cada Comité y capacitarse en el conocimiento del Banco y sus negocios.

Las capacitaciones recibidas durante el presente año fueron sobre los siguientes temas: Normas Internacionales Financieras de Contabilidad y Ajuste de Inflación de Estados Financieros.

- 9. La Secretaría Corporativa apoya al presidente del Directorio en la administración efectiva del Directorio y colabora en la comunicación entre accionistas, Directorio y gerencia.**

El Código de Gobierno Societario en su punto H.13 "Secretaría General del Directorio" conforma un cuerpo de asistencia al presidente de la Entidad en la administración efectiva de la comunicación de los diferentes temas a deliberar o de intereses del Banco con y entre los Accionistas; directores y gerentes.

- 10. El presidente del Directorio asegura la participación de todos sus miembros en el desarrollo y aprobación de un de un plan de sucesión para el gerente general de la compañía.**

El Código de Gobierno Societario en su punto H.12 "Funciones del presidente del Directorio" se establece que el presidente es el responsable por la sucesión del gerente general y vela por que el Directorio en su totalidad esté involucrado con dicho proceso.

No obstante, no se exteriorizan las características o perfiles que el Directorio busca, en caso de vacancia en este tipo de puestos dado que las mismas dependerán en ese momento que necesidad vea el Directorio en relación a su posicionamiento y al Plan Estratégico del Banco.





C. COMPOSICIÓN, NOMINACIÓN Y SUCESIÓN DEL DIRECTORIO.

Principios

IX. El Directorio deberá contar con niveles adecuados de independencia y diversidad que le permitan tomar decisiones en pos del mejor interés de la compañía, evitando el pensamiento de grupo y la toma de decisiones por individuos o grupos dominantes dentro del Directorio.

X. El Directorio deberá asegurar que la compañía cuenta con procedimientos formales para la propuesta y nominación de candidatos para ocupar cargos en el Directorio en el marco de un plan de sucesión.

11. El Directorio tiene al menos dos miembros que poseen el carácter de independientes de acuerdo con los criterios vigentes establecidos por la Comisión Nacional de Valores.

La estructura de capital y la representación de los Accionistas en el Directorio se encuentra conforme a lo estipulado en la Ley 24.855 de Privatización del Banco Hipotecario, sobre esa base, los Accionistas no han establecido formalmente una política sobre el porcentaje mínimo de Directores Independientes que deben conformar el Directorio del Banco y por otra parte, el Directorio no puede asegurar un trato igualitario en la difusión de las cualidades de independencia de cada propuesta de designación, atento que su composición la integran Directores elegidos por el sector público y por el sector privado, en este último caso, supeditado a la aprobación del BCRA.

El Código de Gobierno Societario considera conveniente la designación de algunos Directores Independientes y su participación en determinados Comités del Directorio. Atento a la normativa del BCRA, debe priorizarse la cobertura de al menos dos tercios de la totalidad de ellos con directores que cuenten con experiencia previa en la actividad financiera. No pudiendo asumir el cargo los mismos hasta tanto lo autorice el BCRA excepto los directores elegidos por el Estado que puedan desempeñarse “en comisión”.

En el punto H.3 del mencionado Código se revelan los requisitos que debe cumplir un director para considerárselo independiente en el Banco.

Cabe indicar que los directores que representan los derechos del Estado Nacional (dos por la Clase A y uno por la Clase C), mantienen siempre la condición de director independiente según lo indicado en el artículo 13 de la Sección III del Capítulo III del Libro de Emisoras.

Actualmente tres (3) directores sobre los 13 miembros totales del Directorio son Independientes.

12. La compañía cuenta con un Comité de Nominaciones que está compuesto por al menos tres (3) miembros y es presidido por un director independiente. De presidir el Comité de Nominaciones, el presidente del Directorio se abstendrá de participar frente al tratamiento de la designación de su propio sucesor.

El Banco no cuenta con un Comité de Nominaciones que busque contar con los niveles adecuados de independencia y diversidad que le permitan tomar decisiones en pos del mejor interés de la compañía en el marco de sucesión, atento a que el Directorio de la Sociedad de conformidad con la Ley de Privatización del BHN (Ley 24.855) y el Estatuto Social establece que la elección de sus integrantes se efectúa por asambleas especiales de clases de acciones. No resultando factible la constitución de un Comité de Nominaciones bajo las características y con las funciones que contempla la recomendación de la Comisión Nacional de Valores.

No obstante, a través de los nombramientos que formalmente realizan los Accionistas en las reuniones de Clases de Acciones A, B, C y D en sus Asambleas individuales buscan cumplir con los niveles





adecuados de independencia y diversidad que le permitan tomar decisiones en pos del mejor interés de la compañía en el marco de sucesión.

- 13. El Directorio, a través del Comité de Nominaciones, desarrolla un plan de sucesión para sus miembros que guía el proceso de preselección de candidatos para ocupar vacantes y tiene en consideración las recomendaciones no vinculantes realizadas por sus miembros, el Gerente General y los Accionistas.**

No aplicable. Ver respuesta en el punto 12 anterior.

- 14. El Directorio implementa un programa de orientación para sus nuevos miembros electos.**

No aplicable. Ver respuesta en el punto 12 anterior.





D. REMUNERACIÓN.

Principios

XI. El Directorio deberá generar incentivos a través de la remuneración para alinear a la gerencia – liderada por el gerente general- y al mismo Directorio con los intereses de largo plazo de la compañía de manera tal que todos los directores cumplan con sus obligaciones respecto a todos sus accionistas de forma equitativa.

15. La compañía cuenta con un Comité de Remuneraciones que está compuesto por al menos tres (3) miembros. Los miembros son en su totalidad independientes o no ejecutivos.

El Banco no cuenta con un Comité de Remuneraciones, sin embargo, cuenta con un Comité de Incentivos al Personal de acuerdo con lo establecido por el BCRA en la Com. "A" 5201 y Com. "A" 5218, que tendrá como objetivo principal vigilar el sistema de incentivos y para lo cual tiene, entre otras, las siguientes responsabilidades: (i) establecer políticas y prácticas para incentivar económicamente al personal para la gestión de los riesgos, el capital y la liquidez, (ii) establecer que la política para incentivar económicamente al personal se ajuste a los lineamientos previstos en la normativa y legislación vigente en la materia y (iii) establecer que los incentivos económicos a los miembros de la organización: (a) se vinculen con la contribución individual y de cada unidad de negocio al desempeño de la Sociedad, (b) se fijen en línea con los objetivos de los accionistas de la Sociedad y (c) sean sensibles al horizonte temporal de los riesgos y (iv) promover y coordinar la evaluación anual del sistema de incentivos económicos al personal, realizada por un área independiente de la Sociedad o un organismo externo.

El mencionado Comité si bien no cumple con la totalidad de las condiciones requeridas por el Comité de Remuneraciones según la norma de la Comisión Nacional de Valores, (entre ella conformación) su intención es que busca el principio de controlar y/o vigilar el diseño del sistema de incentivos económicos al personal, el cual tome en cuenta los riesgos que el mismo asume en nombre de la Entidad, considerando tanto los riesgos futuros como aquellos ya asumidos y ajuste los incentivos por todos los riesgos, incluyendo aquellos de difícil medición, como los riesgos de liquidez y de reputación y el costo del capital.

16. El Directorio, a través del Comité de Remuneraciones, establece una política de remuneración para el gerente general y miembros del Directorio.

El Directorio a través de Comité de Incentivos al Personal, dado que no cuenta con un Comité de Remuneraciones, establece la política de evaluación de los gerentes de primera línea (incluido el Gerente General), la cual se realiza formalmente una vez al año junto con el proceso de calificaciones que tienen todos los colaboradores del Banco y a su vez sobre los mismos, se mantiene una política de feed-back permanente.

Asimismo, en materia de remuneraciones al Directorio, el artículo 14 del Estatuto Social establece lo siguiente: (a) miembros no ejecutivos: las funciones de los miembros no ejecutivos del Directorio serán remuneradas según lo resuelva anualmente la asamblea general ordinaria en forma global y se repartirá entre ellos en forma igualitaria y entre sus suplentes en proporción al tiempo que reemplazaron en forma definitiva a los titulares. la asamblea general ordinaria autorizará los montos que podrán pagarse a cuenta de dichos honorarios durante el ejercicio en curso, sujeto a ratificación por la asamblea que considere dicho ejercicio; (b) miembros ejecutivos: el Presidente y demás Directores de la sociedad que cumplan funciones gerenciales, técnico-administrativas o comisiones especiales, recibirán una remuneración por dichas funciones o comisiones de nivel acorde con el vigente en el mercado, que será fijada por el Directorio, con abstención de los nombrados y estarán sujetas a la ratificación de la asamblea; (c) miembros del Comité Ejecutivo: los Directores integrantes del Comité Ejecutivo que desempeñen las tareas previstas por el artículo 19 del estatuto social percibirán un componente retributivo equivalente a la suma que resulte de deducir del monto máximo previsto en el punto (d) siguiente, los honorarios de los Directores no ejecutivos y las remuneraciones para el Presidente y Directores con funciones específicas aprobadas por la asamblea general ordinaria para el mismo ejercicio. el importe de esta





retribución bonificatoria será distribuido entre sus miembros según lo resuelva el propio Comité Ejecutivo; (d) monto máximo: el monto total de las remuneraciones de los Directores fijado o aprobado por aplicación de lo dispuesto en los puntos (a), (b) y (c) precedentes, se limitará al 5% de las utilidades netas de impuesto que haya arrojado el ejercicio económico del que se trate cuando no se distribuyan dividendos en efectivo por cualquier causa y se incrementará proporcionalmente a la existencia de dividendos en efectivo hasta alcanzar el porcentaje máximo del 15% de las ganancias computables según lo establecido en el estatuto del Banco; (e) utilidades insuficientes: en el caso de inexistencia de ganancias en un ejercicio, o que éstas hayan sido reducidas para atender el pago de las remuneraciones contempladas en los puntos (a), (b) y (c) precedentes e imponga la necesidad de exceder los límites fijados en el punto (d) anterior y/o los establecidos en el artículo 261 de la ley 19.550, sólo podrán hacerse efectivas si fueren expresamente acordadas por la asamblea general ordinaria.

Por último, cabe indicar que en el punto 4.3. Modalidades de remuneración del Directorio y política de remuneraciones de los cuadros gerenciales de la Sociedad de la presente Memoria se indican algunos beneficios adicionales sobre el esquema de remuneraciones.





E. AMBIENTE DE CONTROL.

Principios

XII. El Directorio debe asegurar la existencia de un ambiente de control, compuesto por controles internos desarrollados por la gerencia, la auditoría interna, la gestión de riesgos, el cumplimiento regulatorio y la auditoría externa, que establezca las líneas de defensa necesarias para asegurar la integridad en las operaciones de la compañía y de sus reportes financieros.

XIII. El Directorio deberá asegurar la existencia de un sistema de gestión integral de riesgos que permita a la gerencia y al Directorio dirigir eficientemente a la compañía hacia sus objetivos estratégicos.

XIV. El Directorio deberá asegurar la existencia de una persona o departamento (según el tamaño y complejidad del negocio, la naturaleza de sus operaciones y los riesgos a los cuales se enfrenta) encargado de la auditoría interna de la compañía. Esta auditoría, para evaluar y auditar los controles internos, los procesos de gobierno societario y la gestión de riesgo de la compañía, debe ser independiente y objetiva y tener sus líneas de reporte claramente establecidas.

XV. El Comité de Auditoría del Directorio estará compuesto por miembros calificados y experimentados, y deberá cumplir con sus funciones de forma transparente e independiente.

XVI. El Directorio deberá establecer procedimientos adecuados para velar por la actuación independiente y efectiva de los Auditores Externos.

17. El Directorio determina el apetito de riesgo de la compañía y además supervisa y garantiza la existencia de un sistema integral de gestión de riesgos que identifique, evalúe, decida el curso de acción y monitoree los riesgos a los que se enfrenta la compañía, incluyendo -entre otros- los riesgos medioambientales, sociales y aquellos inherentes al negocio en el corto y largo plazo.

El Directorio tiene establecido que trimestralmente se le presenten al propio Cuerpo Colegiado o sus Comités los reportes de los análisis de la ejecución y cumplimiento de las variables de apetito de riesgo y supervisa el presupuesto de gastos analizando los desvíos existentes entre el gasto real y el presupuesto (montos y porcentaje por diferentes centros de costos y partidas presupuestarias).

Con igual periodicidad se controla y analiza el cumplimiento de las metas comerciales, avance de inversiones y performance de los diferentes productos (generación de ingresos e impacto en resultados) y anualmente se determina el grado de cumplimiento de los objetivos definidos.

Por otra parte, se confecciona periódicamente un tablero de control que apunta a monitorear la situación del Banco en relación con diferentes ambientes de control, tales como el negocio, los clientes, los colaboradores y la organizacional.

La información antes mencionada más los trabajos de benchmark, cálculos de market share, análisis de rentabilidad por unidad de negocios, rentabilidad por productos y por sucursales, seguimiento diario de originación de préstamos y captación de depósitos, se presenta con periodicidad desde diaria hasta mensual a la alta gerencia en las diferentes reuniones de staff de gerencia general y comisiones para el manejo del Banco.

Asimismo, y en línea con la Com. "A" 5398 sus modificatorias y/o complementarias el Banco ha diseñado y conformado un Comité de Gestión de Riesgos integrado por directores y gerentes especialistas en la materia. En dicho seno se realizan las presentaciones de los análisis de riesgo con la finalidad de evaluar adecuadamente los escenarios futuros posibles para el manejo del Banco, se trabaja con pruebas de estrés, donde fundamentalmente se analiza el impacto en los resultados de la Entidad ante cambios en las principales variables financieras de mercado.





Con posterioridad a su tratamiento y resolución en dicho Comité, se pasa a consideración del Directorio del Banco lo resuelto.

Por último, el Código de Gobierno Societario en sus puntos H.7.b. y J.2.a. señala que dentro de las responsabilidades de los directores, el gerente general y la alta gerencia se encuentra la administración de los diferentes riesgos de la actividad bancaria, en la cual está inmerso el Banco Hipotecario. La política relacionada con la gestión de riesgos define a la “gestión integral de riesgos” como un proceso efectuado por el Directorio, la Alta Gerencia y todo el personal de la Entidad, que se aplica en el establecimiento de la estrategia necesaria a identificar eventos potenciales que pueden afectarla y administrar dichos riesgos de acuerdo con el nivel de tolerancia fijado, de modo de proveer seguridad razonable en cuanto al logro de los objetivos de la Organización. Esta política establece también el marco de gestión integral de riesgos que incluye la fijación de políticas, estructuras organizativas y procedimientos específicos (incluidos la aplicación de testeos de controles, pruebas de tensión, indicadores de tolerancia al riesgo, mapas de riesgo, programa de productos, etc.) respecto de cada uno de los riesgos individuales identificados.

Por otro lado, el Banco cuenta con estrategias de gestión de riesgo, aprobada por el Directorio que incluye la definición de límites o niveles de tolerancia para cada uno de los principales riesgos a los que la entidad de encuentra expuesta. Estos límites se revisan, como mínimo, en forma anual como parte del proceso de elaboración del Plan de Negocios que debe elevarse para la aprobación del Directorio de la Entidad.

18. *El Directorio monitorea y revisa la efectividad de la auditoría interna independiente y garantiza los recursos para la implementación de un plan anual de auditoría en base a riesgos y una línea de reporte directa al Comité de Auditoría.*

El Directorio del Banco para cumplir con lo mencionado en el punto N.4. del Código de Gobierno Societario define que el auditor interno responsable máximo del grupo dependerá funcionalmente del Directorio y cuando su función no se encuentre cubierta por un Director, con el fin de propender a una adecuada independencia de criterio, dicha función deberá ser ejercida por personal en relación de dependencia con la Sociedad y de independencia con las restantes áreas que conforman la estructura organizativa de la Sociedad, desarrollando su trabajo con objetividad e imparcialidad en la formulación de los juicios incluidos en sus planes e informes.

Anualmente el auditor debe presentar su planificación de tareas y personal basado en los riesgos a que esté expuesto el Banco y como consecuencia de la planificación y del trabajo realizado para evaluar el control interno, la auditoría interna elaborará informes por cada ciclo relevante evaluado según las modalidades que se estimen convenientes y que podrán reflejar aspectos parciales de la tarea de control. Los informes deberán contener una descripción del alcance de las tareas realizadas, las deficiencias observadas, sus efectos sobre la estructura de control de la Sociedad o la información contable, en su caso, así como las recomendaciones para subsanarlas.

Cabe indicar que, la función de Auditoría se desarrolla en el marco de las normas dictadas por el BCRA que siguió los lineamientos de las buenas prácticas internacionales, principalmente el marco conceptual de COSO—Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission—. Asimismo el Manual de Prácticas Operativas de Auditoría Interna, con el cual se trabaja, fue concebido basándose en las prácticas profesionales de auditoría interna emitidas por el Institute of Internal Auditors que contempla criterios de independencia del Auditor y planificación anual considerando las siguientes categorías (a) objetivos estratégicos, (b) efectividad y eficiencia de las operaciones, (c) confiabilidad de la información, y (d) cumplimiento de las leyes y normas aplicables y los componentes del control interno: (a) Ambiente interno, (b) Evaluación de riesgos, (c) Actividades de control, (d) Información y Comunicación y (e) Monitoreo.





19. El auditor interno o los miembros del departamento de auditoría interna son independientes y altamente capacitados.

En el Código de Gobierno Societario en el punto N.4.a “Independencia” del Auditor Interno se indica que: (a) la objetividad debe consistir en una actuación fundada en la realidad de los hechos y demás circunstancias vinculadas a los mismos (actos, situaciones, evidencias, irrestricto acceso a los sectores y a la información), que le permitan mantener sobre bases sólidas sus juicios y opiniones, sin deformaciones por subordinación a condiciones particulares. Resulta indispensable que el auditor mantenga y demuestre una actitud objetiva e independiente respecto de los auditados, y que a su vez así sea considerado por los terceros. Tal independencia de criterio por parte del Auditor Interno debe ser una actitud mental caracterizada por la existencia de un elevado sentido ético, manifestado por una conducta respetuosa hacia la expresión de la verdad y consciente de la responsabilidad hacia la comunidad que entraña la tarea del control Societario, (b) debe considerar si existen injerencias o impedimentos, internos o externos, que afecten su actitud y convicción para proceder a la ejecución de su labor en forma objetiva e imparcial, sin dar lugar a cuestionamientos de su juicio independiente en el cumplimiento de sus funciones y (c) la honestidad intelectual que implica la objetividad sólo se puede reforzar sobre la base de condiciones que permitan reconocer en el auditor interno dicha actitud mental. En todo momento éste y su equipo deben evitar colocarse en situaciones donde se sienta incapaz de emitir juicios profesionales objetivos. Además, en dicho punto, se citan los impedimentos internos o personales, que pueden determinar prejuicios o conflictos de intereses reales o potenciales en la función de Auditoría Interna.

Adicionalmente, el desempeño de la función de Auditor Interno no debe encontrarse alcanzada por las prohibiciones e incompatibilidades establecidas en el artículo 264 de la Ley 19.550 y el artículo 10 de la Ley 21.526; por otra parte, debe contar con la experiencia previa y comprobable en la materia. Mientras el Estado Nacional mantenga la mayoría en el capital social, la persona a cargo deberá cumplir con los requisitos que se detallan en el Decreto 971/1993, y en la Resolución 17/2006 de la Sindicatura General de la Nación.

20. El Directorio tiene un Comité de Auditoría que actúa en base a un reglamento. El comité está compuesto en su mayoría y presidido por directores independientes y no incluye al gerente general. La mayoría de sus miembros tiene experiencia profesional en áreas financieras y contables.

El Banco cuenta con un Comité de Auditoría y en el Código de Gobierno Societario en el Anexo D se detallan los reglamentos de funcionamiento de los Comités que dependen del Directorio, entre ellos se enuncia el reglamento de funcionamiento del Comité de Auditoría, en cuyo caso se entiende que el Comité de Auditoría aplica adecuadamente el presente punto.

Los directores miembros del Comité son independientes en los términos del artículo 13 de la Sección III del Capítulo III del Libro de Emisora y cabe indicar que en su conformación no se incluye al gerente general.

21. El Directorio, con opinión del Comité de Auditoría, aprueba una política de selección y monitoreo de auditores externos en la que se determinan los indicadores que se deben considerar al realizar la recomendación a la asamblea de Accionistas sobre la conservación o sustitución del auditor externo.

EL Directorio en el Código de Gobierno Societario punto N.3 “Auditoría Externa” en sus acápite a) y b) estableció la política aplicable a los Auditores Externos a los fines de cumplir con los requisitos para el ejercicio de la función, rotación y régimen de contratación del Auditor Externo.





F. ÉTICA, INTEGRIDAD Y CUMPLIMIENTO.

Principios

XVII. El Directorio debe diseñar y establecer estructuras y prácticas apropiadas para promover una cultura de ética, integridad y cumplimiento de normas que prevenga, detecte y aborde faltas corporativas o personales serias.

XVIII. El Directorio asegurará el establecimiento de mecanismos formales para prevenir y en su defecto lidiar con los conflictos de interés que puedan surgir en la administración y dirección de la compañía. Deberá contar con procedimientos formales que busquen asegurar que las transacciones entre partes relacionadas se realicen en miras del mejor interés de la compañía y el tratamiento equitativo de todos sus accionistas.

22. El Directorio aprueba un Código de Ética y Conducta que refleja los valores y principios éticos y de integridad, así como también la cultura de la compañía. El Código de Ética y Conducta es comunicado y aplicable a todos los directores, gerentes y empleados de la compañía.

El Banco cuenta con un Código de Ética y Código de Conducta, que se encuentra publicado en la web del Banco (interna y externa) y en Autopista de Información Financiera de la CNV.

La Entidad ha asumido el compromiso de llevar a cabo su actividad empresarial y social respetando las más altas normas de ética, trabajando con eficiencia, calidad, empeño y transparencia. En dicho Código se considera relevante que cada integrante del Banco Hipotecario comprenda la responsabilidad que le corresponde en el cumplimiento de las normas y valores éticos a los que el Banco adhiere.

El Código de Ética resume las pautas generales que deben regir la conducta del Banco y de todos sus integrantes en el cumplimiento de sus funciones y en sus relaciones comerciales y profesionales. Cabe indicar que ninguna persona, sin importar la función o el cargo jerárquico que posea dentro del Banco, tiene autoridad para hacer excepciones al Código de Ética.

Los lineamientos fundamentales y principales de la norma de ética son: (a) Honestidad, (b) Conflicto de intereses, (c) Relaciones Comerciales, (d) Prácticas comerciales, leyes y otros reglamentos comerciales, (e) Transacciones internacionales, (f) Relaciones con clientes, proveedores, vendedores, agentes, funcionarios públicos y entidades gubernamentales, (g) Actividades de representación, (h) Contribuciones políticas e (i) Compraventa de valores.

Los mencionados códigos son aceptados y suscriptos por la totalidad de los directores, gerentes y los demás colaboradores en el momento de su ingreso al Banco. A su vez, la totalidad de los colaboradores de la Entidad puede acceder al texto del Código publicado en la página principal de la intranet de la Sociedad y periódicamente se reconfirma el proceso de conocimiento por parte de todos los miembros del Banco.

23. El Directorio establece y revisa periódicamente, en base a los riesgos, dimensión y capacidad económica un Programa de Ética e Integridad. El plan es apoyado visible e inequívocamente por la gerencia quien designa un responsable interno para que desarrolle, coordine, supervise y evalúe periódicamente el programa en cuanto a su eficacia. El programa dispone: (i) capacitaciones periódicas a directores, administradores y empleados sobre temas de ética, integridad y cumplimiento; (ii) canales internos de denuncia de irregularidades, abiertos a terceros y adecuadamente difundidos; (iii) una política de protección de denunciante contra represalias; y un sistema de investigación interna que respete los derechos de los investigados e imponga sanciones efectivas a las violaciones del Código de Ética y Conducta; (iv) políticas de integridad en procedimientos licitatorios; (v) mecanismos para análisis periódico de riesgos, monitoreo y evaluación del Programa; y (vi) procedimientos que comprueben la integridad y





trayectoria de terceros o socios de negocios (incluyendo la debida diligencia para la verificación de irregularidades, de hechos ilícitos o de la existencia de vulnerabilidades durante los procesos de transformación societaria y adquisiciones), incluyendo proveedores, distribuidores, prestadores de servicios, agentes e intermediarios.

Periódicamente el Banco realiza algunos procesos de capacitación vía procedimiento e-learning sobre el Código de Ética.

Los empleados cuentan con canales internos que el Banco pone a disposición sin costo a los fines de realizar consultas o denuncias de posibles desvíos en el cumplimiento del Código de Ética. El mencionado canal de comunicación se denomina “Línea de Ética” y los datos y vías de comunicación están publicados en forma pública tanto en internet a través del Código de Ética como en la intranet del banco a disposición de todos los interesados.

El mencionado canal de comunicación permite a los colaboradores advertir irregularidades o situaciones que afecten el adecuado clima ético. Es un canal dentro de la Entidad definido como de comunicación confidencial, para que los colaboradores del Banco puedan informar durante las 24 horas, los 7 días de la semana en forma anónima, confidencial y segura hechos de corrupción o cualquier otro tipo de situaciones que afecten el adecuado clima ético.

Una vez recibida la consulta y/o denuncia se inicia el proceso que permita responder la consulta o constatar lo denunciado. Las denuncias son informadas en forma directa al Comité de Ética, quien decide las acciones a tomar. Los colaboradores se convierten en los principales actores de las denuncias por su cercanía a la información y es por esto que el Comité preserva la confidencialidad del contacto. En ambos casos, el Comité garantiza la transparencia del proceso, el anonimato y confidencialidad de la denuncia para quienes no deseen identificarse en la notificación de un evento.

Bajo ninguna circunstancia se tomarán medidas adversas contra la persona que efectúa una consulta o quien de buena fe denunciara un posible ilícito o situación anormal que a su criterio se aparte de lo normado en este Código, alguna ley, regulación o procedimiento interno del Banco.

Es un objetivo de la Dirección del Banco llevar a cabo el tratamiento formal de todas las consultas y denuncias recibidas, arribando en todos los casos a una resolución. Dicha resolución será comunicada a través de una respuesta formal, utilizando el canal que se considere pertinente en cada caso.

Asimismo, producto la Ley 27.401 de Anticorrupción, el Banco cuenta con un procedimiento interno de validación de proveedores con los cuales se pueda operar.

24. El Directorio asegura la existencia de mecanismos formales para prevenir y tratar conflictos de interés. En el caso de transacciones entre partes relacionadas, el Directorio aprueba una política que establece el rol de cada órgano societario y define cómo se identifican, administran y divulgan aquellas transacciones perjudiciales a la compañía o sólo a ciertos inversores.

El Código de Gobierno Societario (Punto K.4) y el Código de Ética (Punto b) establecen la política a seguir en la cuestión de conflicto de intereses entre los colaboradores de la Entidad y el propio Banco Hipotecario y sus subsidiarias.

Para los casos que pudieran plantearse cuestiones, el Comité de Ética es el órgano encargado en resolver sobre la cuestión planteada.

Como aspecto relevante de los puntos enunciados, se detallan las cuestiones que configurarían conflictos de intereses para la función de Director o Gerente y las acciones que deben seguir los mismos en tales casos: (i) el Director o miembro de la Gerencia o en su caso el cónyuge o los parientes por consanguinidad o adoptivos en línea recta o los colaterales hasta el cuarto grado inclusive o los afines dentro del segundo grado o un conjunto económico en la que el Director o miembro de la Gerencia detente una participación significativa o por sí o por intermedio de los parientes sea titular de más del





10% de los derechos políticos y/o económicos o cuando siendo titular de un porcentaje menor tenga derecho a elegir al menos un miembro del órgano de administración de dicha Sociedad, reciba beneficios personales inadecuados por razón o con motivo del desempeño de su cargo como Director de la Sociedad, (ii) cuando se cumpla con lo dispuesto en los artículos 271, 272 y 273 de la Ley 19.550, (iii) dedicarse a la misma línea de actividades de la Sociedad, o poseer una participación accionaria en una empresa que compita con la Sociedad, con excepción de inversiones inferiores al 2% del capital social en sociedades que hagan oferta pública de sus acciones, (iv) participen en procesos de colocación de una emisión de valores, donde podrán únicamente adquirir u ofrecer comprar vía directa o indirecta dichos valores en los supuestos y condiciones que fije la CNV, hasta tanto finalice su participación en dicho proceso de colocación, (v) privar a la Sociedad, en beneficio propio o de un tercero, de oportunidades de ventas o de compras de bienes, productos, servicios o derechos, (vi) tener un interés personal en una operación que involucre a la Sociedad, un competidor, cliente o proveedor, (vii) influir para la adopción de decisiones o cursos de acción con el fin de proteger o mejorar cualquier inversión o interés financiero particular que se posea en una empresa con la que la Sociedad se relacione, (viii) ejercer una influencia determinante para que la Sociedad contrate a una empresa como proveedora, contratista, agente o representante, cuando dicha empresa sea de propiedad o esté administrada por familiares cercanos, o emplee a familiares cercanos en posiciones jerárquicas o de dirección, (ix) ser proveedor de bienes o servicios de la Sociedad, salvo en el caso en que el Director integre asociaciones de profesionales liberales que presten servicios de asesoramiento a la Sociedad en forma autónoma, en cuyo caso se abstendrá de intervenir en la contratación y (x) siendo vinculado a la Sociedad, por si o través de tercera persona humana o jurídica tome créditos en condiciones de preferencia.

El director o miembro de la Gerencia tiene el deber de informar al Comité de Ética y/o al Directorio con suficiente anticipación la existencia de cualquier situación que pudiera originarle un conflicto de intereses con la Sociedad, aun cuando ella no se encontrare contemplada en la enumeración no taxativa contenida anteriormente.

El director o miembro de la Gerencia con un interés contrario a la Sociedad, se abstendrá de participar en las deliberaciones relativas al o a los asuntos que involucren el conflicto de intereses y de votar las correspondientes resoluciones.

A fin de determinar la existencia de un conflicto de intereses, en los casos en que se sospeche el incumplimiento por un director o miembro de la Gerencia a las normas establecidas en el presente Código, el Directorio requerirá la opinión del Comité de Auditoría, previo al tratamiento y resolución de la cuestión.

El Director o miembro de la Gerencia que no evitara incurrir en conflictos de intereses o no informara oportunamente al Comité de Ética y/o al Directorio de la existencia de conflictos de intereses que lo afecten o pudieran afectarlo, incurrirá en falta grave pudiendo dar lugar por parte de la propia Sociedad y/o los Entes de Contralor (BCRA, CNV, BCBA) a la aplicación de las sanciones dispuestas en el artículo 59 de la Ley 19.550 (LS), el artículo 41 de la Ley 21.526 y el artículo 132 de la Ley 26.831.

Por otra parte, debe contemplarse en esta materia lo establecido en el artículo 20 de la Ley 26.831 donde se expresan las facultades conferidas a la CNV para su accionar cuando, como resultado de los relevamientos efectuados por ella, fueren vulnerados los intereses de los accionistas minoritarios y/o tenedores de títulos valores sujetos a oferta pública.





G. PARTICIPACIÓN DE LOS ACCIONISTAS Y PARTES INTERESADAS.

Principios

XIX. La compañía deberá tratar a todos los Accionistas de forma equitativa. Deberá garantizar el acceso igualitario a la información no confidencial y relevante para la toma de decisiones asamblearias de la compañía.

XX. La compañía deberá promover la participación activa y con información adecuada de todos los Accionistas en especial en la conformación del Directorio.

XXI. La compañía deberá contar con una Política de Distribución de Dividendos transparente que se encuentre alineada a la estrategia.

XXII. La compañía deberá tener en cuenta los intereses de sus partes interesadas.

25. El sitio web de la compañía divulga información financiera y no financiera, proporcionando acceso oportuno e igual a todos los Inversores. El sitio web cuenta con un área especializada para la atención de consultas por los Inversores.

El Banco Hipotecario en su Web <https://www.hipotecario.com.ar> en las solapas Institucional y Inversores se divulga la información financiera y no financiera para la totalidad de inversores, esta misma información a su vez es publicada en la Autopista de Información Financiera de la CNV.

Los inversores para el caso que quisieran comunicarse con la Entidad lo podrán hacer a través de la Gerencia de Mercado de Capitales llenando el formulario puesto a disposición en la web del Banco (icono "contáctenos"), llenando los datos: Nombre y Apellido; Teléfono; Mail; Empresa que se contacta y finalmente se formulan las consultas e inquietudes de los accionistas y a posterior se le brindará respuesta excepto que las mismas puedan afectar la estrategia o planes futuros de la Sociedad y la respuestas no comprenderán asuntos sometidos a reserva bancaria, secretos industriales ni la relacionadas con las operaciones comerciales de la red.

Asimismo, cabe destacar que, en relación con la disciplina de mercado, el BCRA en esta materia ha dictado la Com. "A" 6143 complementarias y modificatorias.

Por otra parte, el Directorio promovió, cuando razones de interés social lo justificaron, reuniones informativas con los principales accionistas, criterio que seguirá observando ante situaciones de esa índole y a su vez los accionistas que representen no menos del 2% del capital social, en cualquier momento podrán solicitar a los Síndicos de la Sociedad, información sobre las materias que son de su competencia y estos tienen el deber de suministrarla, (artículo 294 inciso 6° Ley 19.550).

26. El Directorio debe asegurar que exista un procedimiento de identificación y clasificación de sus partes interesadas y un canal de comunicación para las mismas.

La Ley 24.855 de Privatización del BHN define diferentes clases de accionistas ordinarios y las dividen en cuatro Clases, Acciones A, B, C y D. Las mismas, se encuentran asignadas de la siguiente manera:

(a) acciones clase A: al Estado Nacional, o los agentes fiduciarios que este designe, cuyos derechos políticos son ejercidos por el Estado Nacional.

(b) acciones clase B: corresponden al Programa de Propiedad Participada (PPP), destinadas a los empleados de la Sociedad, que en la actualidad representan el 3,8% del capital social.





(c) acciones clase C: destinadas a ser ofrecidas inicialmente a personas jurídicas cuyo objeto sea el desarrollo de actividades vinculadas a la construcción de viviendas o a la actividad inmobiliaria, pero cuyos derechos políticos hasta tanto sean enajenados son ejercidos por el Estado Nacional, hasta que sean adquiridas por dichas personas jurídicas bajo el programa de adquisición que se establezca. Esta clase de acciones representa el 5% del capital social, y

(d) acciones clase D: son las acciones transferidas en dominio perfecto al capital privado. Las acciones clase D no cambiarán de clase por ser eventualmente suscriptas o adquiridas por el Estado Nacional, otra persona jurídica de carácter público, o por personal que participa en el Programa de Propiedad Participada.

Dado lo indicado, el Directorio no considera necesario un procedimiento de identificación y clasificación de partes interesadas. Por otra parte, busca cumplir entre la totalidad de los accionistas un trato equitativo, igualitario y transparente en la información, respetándoles en todo momento el derecho de información.

- 27. El Directorio remite a los Accionistas, previo a la celebración de la Asamblea, un “paquete de información provisorio” que permite a los Accionistas -a través de un canal de comunicación formal realizar comentarios no vinculantes y compartir opiniones discrepantes con las recomendaciones realizadas por el Directorio, teniendo este último que, al enviar el paquete definitivo de información, expedirse expresamente sobre los comentarios recibidos que crea necesario.**

El Directorio cumple con la difusión de las convocatorias y pone a disposición de los Accionistas las informaciones necesarias para la asistencia a las asambleas. Los porcentajes de asistencia registrados durante las últimas asambleas ordinarias rondaron el 95% de las acciones en circulación, lo que pone en evidencia una respuesta satisfactoria a las convocatorias. Frente a ello, no se considera conveniente promover medidas para una mayor asistencia de accionistas minoritarios a las asambleas.

Como ya se indicó, dada la participación mayoritaria que detenta el Estado Nacional en el capital social del Banco, la Entidad se encuentra alcanzada por el Decreto 1278/2012 y la Resolución 191-E/2017 del Ministerio de Finanzas que establece la metodología para asegurar que la información a ser considerada en la reuniones de los órganos societarios (Asambleas, Directorios, Comité Ejecutivo y Comité de Auditoría) esté disponible en forma inmediata ante la Secretaria de Servicios Financieros del Ministerio de Finanzas. En particular se indica que, se deberá informar con suficiente antelación a la fecha de las Asambleas en las que, se considere la designación de directores e integración de la Comisión Fiscalizadora, para poder gestionar las propuestas pertinentes.

En el título “Tratamiento Equitativo” punto M.1.b. del Código de Gobierno Societario se establece el trato igualitario y/o transparente en la información hacia sus accionistas respetando los derechos de información. Asimismo, cuando el Banco considere que la respuesta dada a la consulta de un accionista puede colocarlo en privilegio, procederá a la difusión inmediata de dicha respuesta a los demás accionistas, de acuerdo con los mecanismos establecidos por los administradores del Banco al efecto.

Por último, cabe indicar que el Banco no dispone de mecanismos con la finalidad que los accionistas minoritarios propongan asuntos para debatir en la Asamblea General de Accionistas; no obstante, expone en el Código de Gobierno Societario en el punto M.1.a. en línea con lo establecido en el artículo 294 inciso 6° de la Ley 19.550 (LS) que los accionistas que representen no menos del 2% del capital social, en cualquier momento podrán solicitar a los Síndicos de la Sociedad, información sobre las materias que son de su competencia y estos tienen el deber de suministrarla.

- 28. El estatuto de la compañía considera que los Accionistas puedan recibir los paquetes de información para la Asamblea de Accionistas a través de medios virtuales y participar en las Asambleas a través del uso de medios electrónicos de comunicación que permitan la transmisión simultánea de sonido, imágenes y palabras, asegurando el principio de igualdad de trato de los participantes.**





El Estatuto de la Sociedad en su última modificación realizada por la Asamblea de Accionista del 6 de mayo de 2020 consistió en contemplar la utilización de medios virtuales y participar en las Asambleas a través del uso de medios electrónicos de comunicación que permitan la transmisión simultánea de sonido, imágenes y palabras.

29. La Política de Distribución de Dividendos está alineada a la estrategia y establece claramente los criterios, frecuencia y condiciones bajo las cuales se realizará la distribución de dividendos.

El Banco tiene establecido su política de distribución de dividendos en el Código de Gobierno Societario (punto M.1.c), no así en el Estatuto Social.

Cabe destacar que, el Directorio entiende que la distribución de dividendos a los Accionistas constituye un factor de estímulo para que los mismos meritúen la conveniencia de mantener inversiones en acciones del Banco, y para que la acción obtenga una mayor apreciación en su valor de mercado a fin de mejorar la relación entre éste y su valor de libros. En consecuencia, la Entidad mantiene la política de pagar dividendos en efectivo a los Accionistas en oportunidad que, el volumen de las ganancias lo permitan y se cumplan las condiciones exigidas a tal efecto por el BCRA, (ver punto 4.2. Política de dividendos propuesta o recomendada por el Directorio de la Memoria).

En tal caso, requiere la aprobación por parte de la Superintendencia de Entidades Financieras y Cambiarias para la distribución de dividendos en efectivo previo a someter a consideración de la Asamblea de Accionistas el proyecto de distribución de utilidades que contemple tal distribución.

Ciudad Autónoma de Buenos Aires, 27 de febrero de 2023.

**En representación del Directorio
del Banco Hipotecario**

