

**VISTO:**

Que el Directorio ya aprobó los Estados Financieros e Información Complementaria, correspondientes al Ejercicio Económico N° 33 del Nuevo Banco del Chaco S.A., cerrado el 31 de diciembre de 2025, y ha tomado conocimiento del Informe de la Comisión Fiscalizadora y de los Informes de la Auditoría Externa; y

CONSIDERANDO:

Que se debe aprobar la Memoria correspondiente al Ejercicio Económico mencionado.

Por lo expuesto, el Directorio del Nuevo Banco del Chaco S.A.

RESUELVE:

- 1) **APROBAR** la Memoria correspondiente al Ejercicio Económico N° 33 finalizado el 31 de diciembre de 2025, que se incorpora como Anexo de la presente resolución.
- 2) **POR Secretaría del Directorio** efectuar las comunicaciones de rigor.

Resistencia,

05 MAR 2026

NUEVO BANCO DEL CHACO S.A.
Casa Central
Raúl Adolfo Bagatolli
DIRECTOR TITULAR

NUEVO BANCO DEL CHACO S.A.
Casa Central
Osmar Osvaldo Medina
VICEPRESIDENTE

NUEVO BANCO DEL CHACO S.A.
Casa Central
DR. GUSTAVO JAVIER MOURAZOS
DIRECTOR TITULAR

NUEVO BANCO DEL CHACO S.A.
Casa Central
CPW ERIC GERMAN DAHLGREN
PRESIDENTE

NUEVO BANCO DEL CHACO S.A.
Casa Central
ARQ. CLAUDIA GABRIELA BERNARDIS
DIRECTOR TITULAR

NUEVO BANCO DEL CHACO S.A.
Casa Central
DR. EDGARDO CESAR MARINOFF
DIRECTOR TITULAR

APROBADO POR DIRECTORIO

Reunión Fecha. 05/03/2026

Acta N°: 1185

NUEVO BANCO DEL CHACO S.A.
Casa Central
Erren Amaro Silva
Jefe Dpto. Secretaría Directorio

MEMORIA EJERCICIO 2025

Se presenta la Memoria correspondiente al ejercicio iniciado el 1° de enero y finalizado el 31 de diciembre del año 2025 en la cual se detallan evaluaciones individuales de las gerencias y aspectos globales del negocio tales como la evolución de los indicadores de la entidad a lo largo del período en cuestión.

Contexto macroeconómico

Durante el año 2025 el sistema financiero profundizó su rol de intermediar recursos con el sector privado. El proceso se caracterizó por el aumento de la relevancia del crédito al sector privado en la hoja de balance agregada —a un ritmo más moderado respecto de lo verificado a fines de 2024—, acompañando la reducción de la exposición al sector público y la readecuación de los excedentes de liquidez. Desde niveles aún acotados, siguieron incrementándose algunas exposiciones a riesgos inherentes a la intermediación financiera. Frente a esto, el sistema financiero mantuvo un importante grado de su solidez basado fundamentalmente a partir de las coberturas constituidas —liquidez, provisiones y capital—, reafirmando el amplio potencial de desarrollo a futuro.

A nivel local siguió implementándose el programa económico adoptado desde fines de 2023, con foco en la disciplina fiscal, la reducción de la inflación y la corrección de los desequilibrios monetarios y cambiarios. En la segunda mitad del año se implementaron distintas medidas de política para acompañar el reordenamiento monetario que se dio a la par del vencimiento de las LEFI, al tiempo que se dinamizaba el desarrollo del mercado de liquidez interbancario. Esto se dio en un contexto desafiante, dado el incremento de la incertidumbre como consecuencia del proceso electoral, que implicó un aumento de la búsqueda de cobertura cambiaria hasta octubre. En este marco, el Gobierno eliminó transitoriamente retenciones a los granos y subproductos y suscribió un acuerdo de estabilización cambiaria con el Departamento del Tesoro de los EE. UU. Luego de los comicios, se consolidaron las expectativas favorables, lo que se tradujo en una marcada recomposición en los precios de los diferentes activos financieros y el avance en la normalización de los mercados, con tasas de interés más acordes con la inflación esperada. En este escenario, ya sobre el cierre del año se anunció una nueva fase del programa monetario, basada en la remonetización de la economía, como parte de los Objetivos y Planes 2026. Adicionalmente, en enero el BCRA concertó un nuevo repo con bancos internacionales por u\$s 3.000 millones, con el objetivo de fortalecer las reservas internacionales del país.

A pesar del contexto volátil a nivel local registrado hasta octubre, las expectativas de deterioro de la economía fueron contenidas, sin impacto significativo en la actividad, que osciló en torno a un nivel estable a lo largo de 2025 (minería, intermediación financiera y agro sostuvieron elevados ritmos de crecimiento). En lo que respecta a los mercados financieros, el Tesoro continuó llevando a cabo licitaciones de deuda, con

preponderancia de instrumentos en pesos nominales, aunque a menores plazos y con rendimientos cambiantes (en el marco de una mayor volatilidad en los mercados secundarios de deuda). Sin embargo, a fines de noviembre y principios de diciembre los rendimientos en pesos tanto en el mercado primario como en el secundario evidenciaban recortes respecto a mediados de año. Un comportamiento similar se observó para los rendimientos de los bonos en dólares en el mercado secundario; tras la recuperación de precios observada luego de las elecciones el Tesoro pudo colocar un bono en dólares con legislación local. En lo que respecta al sector privado, entre julio y diciembre creció el monto real de financiamiento a través del mercado de capitales local, fundamentalmente explicado por los cheques de pago diferido y los pagarés, a lo que se le sumó un fuerte dinamismo en la colocación de obligaciones negociables con legislación internacional con posterioridad a las elecciones.

Por su parte, siguieron registrándose recortes en las tasas de interés de política monetaria de varias economías desarrolladas, con expectativas cambiantes respecto al sendero esperado para los EEUU. En este marco, los mercados financieros mantuvieron una tendencia positiva en los últimos meses, tanto en lo que respecta a las economías desarrolladas como a las emergentes.

En cuanto al comportamiento del crédito a nivel local, se registró un crecimiento a lo largo del 2025, dado en conjunto con el resurgimiento de desafíos para la administración de riesgos intrínsecos de la actividad bancaria a partir de la reducción de los excedentes de liquidez y del aumento —desde niveles muy acotados— de la transformación de plazos y del descalce de tasas de interés.

Frente a esta potencial vulnerabilidad, el sistema financiero preservó un elevado nivel de provisionamiento y de capital. Los ejercicios de sensibilidad desarrollados (con supuestos extremos y poco probables de materialización de riesgo de crédito) reflejan un elevado grado de resiliencia del sector. Además, el endeudamiento agregado del sector privado siguió siendo moderado.

A fines del 2025, el ratio de irregularidad del crédito al sector privado se ubicó en 5,2%, lo que implicó un aumento mensual de 0,7 p.p. La mora de las financiaciones a los hogares ascendió a 8,8% de la cartera destinada a este tipo de deudores, mientras que el indicador correspondiente al segmento de las empresas se situó en 2,3%. Las provisiones totales del sistema financiero representaron 97% del saldo de crédito en situación irregular y alcanzaron 5,1% del total de las financiaciones al sector privado.

El sistema financiero exhibe un nivel importante de solvencia, cumpliendo con holgura los mínimos requeridos por la normativa prudencial. La integración de capital (RPC) del sistema financiero en su conjunto se ubicó en 28,6% de los activos ponderados por riesgo (APR) (-0,1 p.p. mensual y -4,4 p.p. interanual) y en 47,2% del saldo de financiamiento al sector privado neto de provisiones. La posición de capital (integración neta de la exigencia) del sistema financiero en su conjunto totalizó 253% de la exigencia (-1 p.p. mensual y -61,3 p.p. interanual).

Hacia fines del año 2025, la rentabilidad del conjunto de entidades fue prácticamente neutra en términos del activo (0,1% anual), acumulando en los últimos 12 meses un ROA de 1,1% (ROE de 4,7%), siendo inferior al registro de un año atrás.

A futuro, los principales riesgos potenciales para el conjunto de entidades financieras están dados por la posibilidad de un empeoramiento del contexto externo, dado que distintos factores (como por ejemplo, elementos que impliquen un cambio repentino en las expectativas de crecimiento o en el apetito por riesgo de los inversores) pueden eventualmente combinarse con la presencia de diversas vulnerabilidades (cotizaciones sobre apreciadas en ciertos mercados, aumento de los niveles de deuda, incremento de la ponderación de la intermediación financiera no bancaria con comportamiento procíclico). Por otra parte, si bien una vez superadas las elecciones locales las perspectivas favorables se consolidaron, el contexto sigue siendo de transición y se está procurando avanzar en una agenda ambiciosa de reformas estructurales, a la par de la implementación de una nueva fase del programa monetario. En este sentido, no puede descartarse la posibilidad de que se verifique un crecimiento económico menos fuerte que el esperado o episodios de volatilidad transitoria en los mercados financieros locales. Sin embargo, dada la solidez del sistema financiero local, estas situaciones de tensión a nivel internacional o local debieran ser de naturaleza extrema para que impliquen un desafío sobre la estabilidad financiera.

Misión

Somos una institución destinada a acompañar a las personas y empresas de la provincia y de la región, otorgando soluciones financieras para el logro de sus proyectos de vida, y una herramienta de política pública que apunta a garantizar la inclusión financiera y el desarrollo integral de los habitantes de la toda la provincia del Chaco.

Visión

Nuestra Visión es "Ser reconocidos como el banco líder de la región que brinda soluciones financieras innovadoras, inclusivas y de calidad a sus clientes, contribuyendo al desarrollo de la economía provincial y regional, en un marco de sostenibilidad y buenas prácticas institucionales".

Objetivos

- Ofrecer a nuestros clientes servicios basados en la calidad, transparencia y eficacia.
- Priorizar el financiamiento de actividades económicas que generen valor agregado a la producción primaria local y que reduzcan los costos de logísticos y de comercialización.

- Desarrollar, adquirir, implementar difundir e incentivar el uso de la banca electrónica para los distintos grupos de clientes como forma de mejorar la atención y extender las prestaciones de servicios.
- Diseñar, asesorar y ofrecer instrumentos de ahorro, inversión y financiación acordes al perfil de cada cliente.

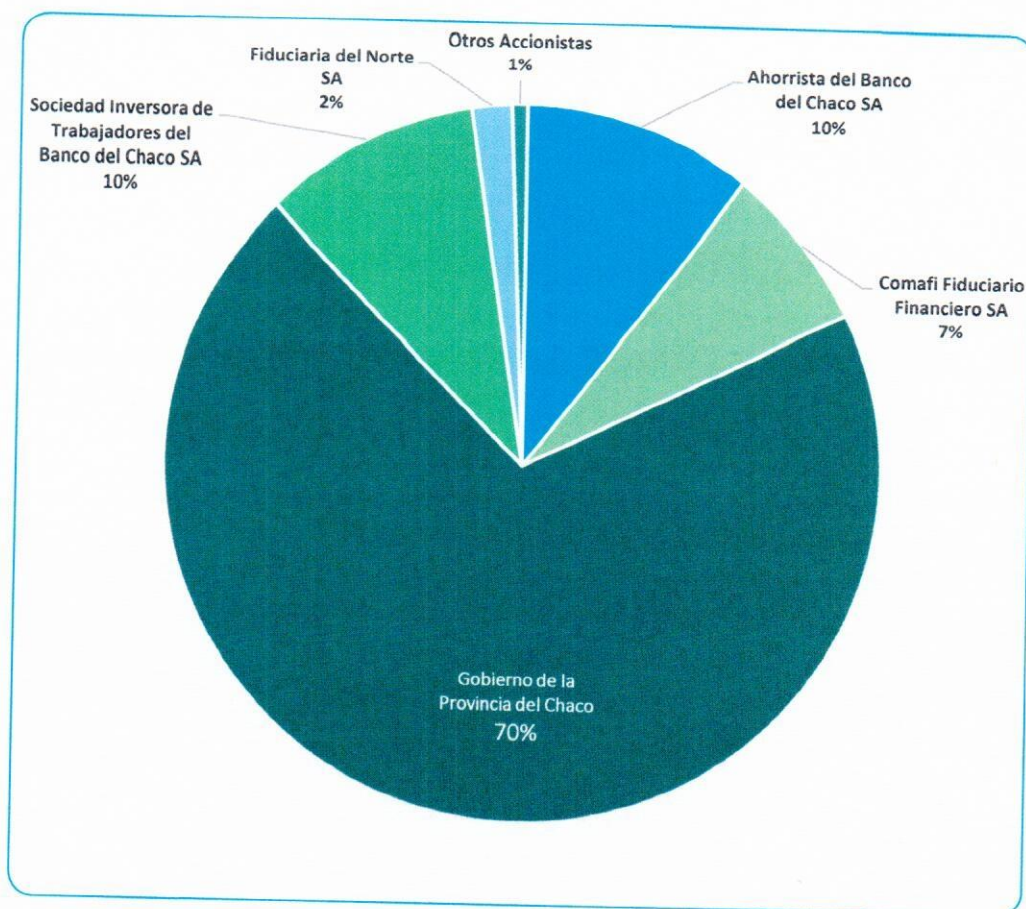
Valores

- Compromiso: Nos enfocamos en cumplir nuestros objetivos organizacionales y de contribuir al logro de las metas de nuestros clientes, poniendo todo el esfuerzo humano y de inversiones en tecnología necesarios para alcanzarlos.
- Vocación de servicio: Somos el agente financiero para el desarrollo productivo del Chaco y buscamos la satisfacción del cliente tanto interno como externo.
- Flexibilidad: Somos un equipo de personas con capacidad de adaptación, permeables al cambio y al desarrollo de soluciones innovadoras que le proporcionen una experiencia ágil y transparente al cliente.
- Respeto: Velamos por el respeto a la diversidad y la pluralidad de culturas sobre la base del cumplimiento de las normas y de la importancia por el mantenimiento de relaciones cordiales y perdurables en el tiempo.
- Sostenibilidad: Todas nuestras actividades tienden a preservar el patrimonio de la entidad, contribuyendo al logro de los objetivos del desarrollo sostenible de la comunidad.
- Responsabilidad social e inclusión financiera: Diseñamos soluciones financieras accesibles para todos los habitantes y contribuimos en el desarrollo de actividades de educación financiera.

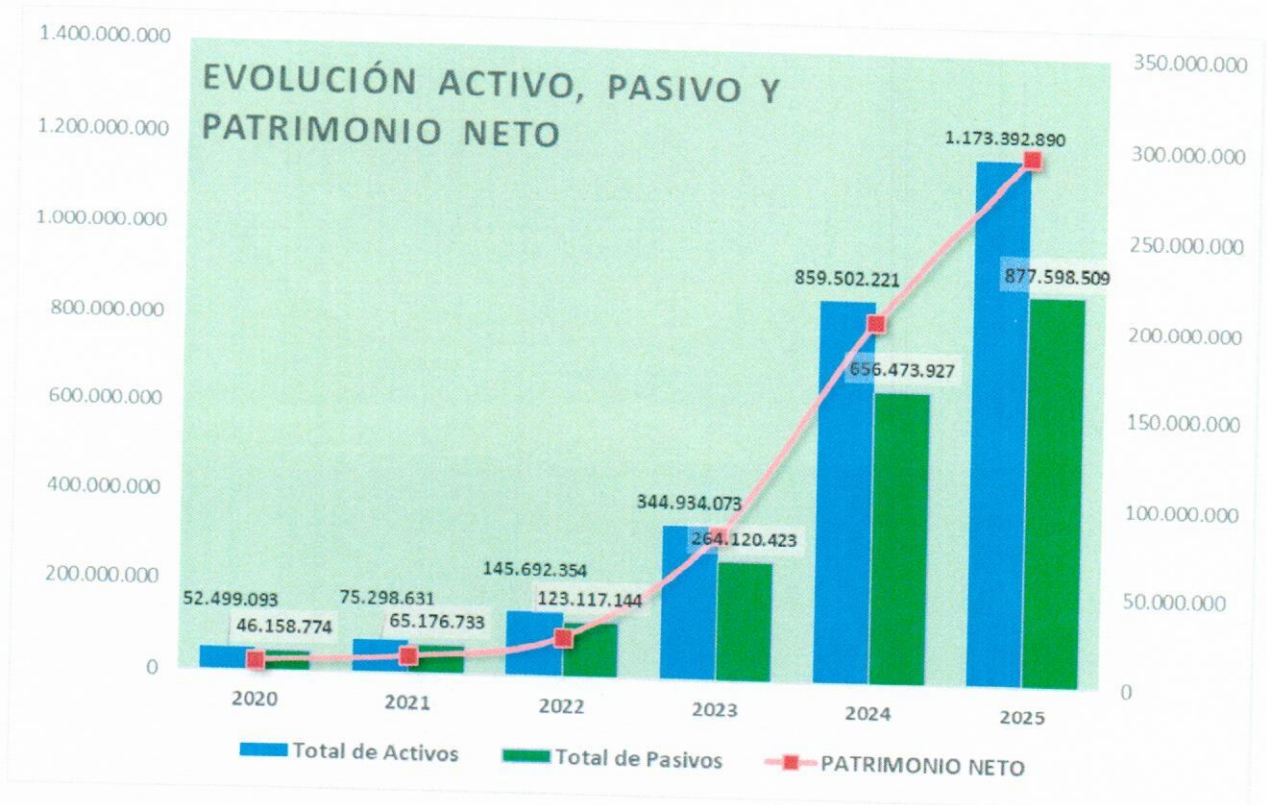
Entre las **principales fortalezas** del Nuevo Banco del Chaco S.A., podemos mencionar:

- Amplia variedad de productos y servicios destinada a los distintos segmentos de clientes.
- Percepción positiva de los habitantes de la provincia sobre los servicios financieros prestados por el banco.
- Grandes posibilidades de realización de negocios en virtud de constituirse como agente financiero del Gobierno de la Provincia.
- Amplia cobertura territorial con vistas a lograr presencia e inclusión financiera.
- Desarrollo de productos propios que nos permiten definir las variables necesarias para obtener una ventaja competitiva sostenible.
- Talento humano comprometido y resiliente ante los cambios planteados por el contexto, lo que posibilita brindar una respuesta rápida a las necesidades del mercado.
- Menor riesgo asociado al volumen de negocios vinculado al stock existente de cuentas sueldo.

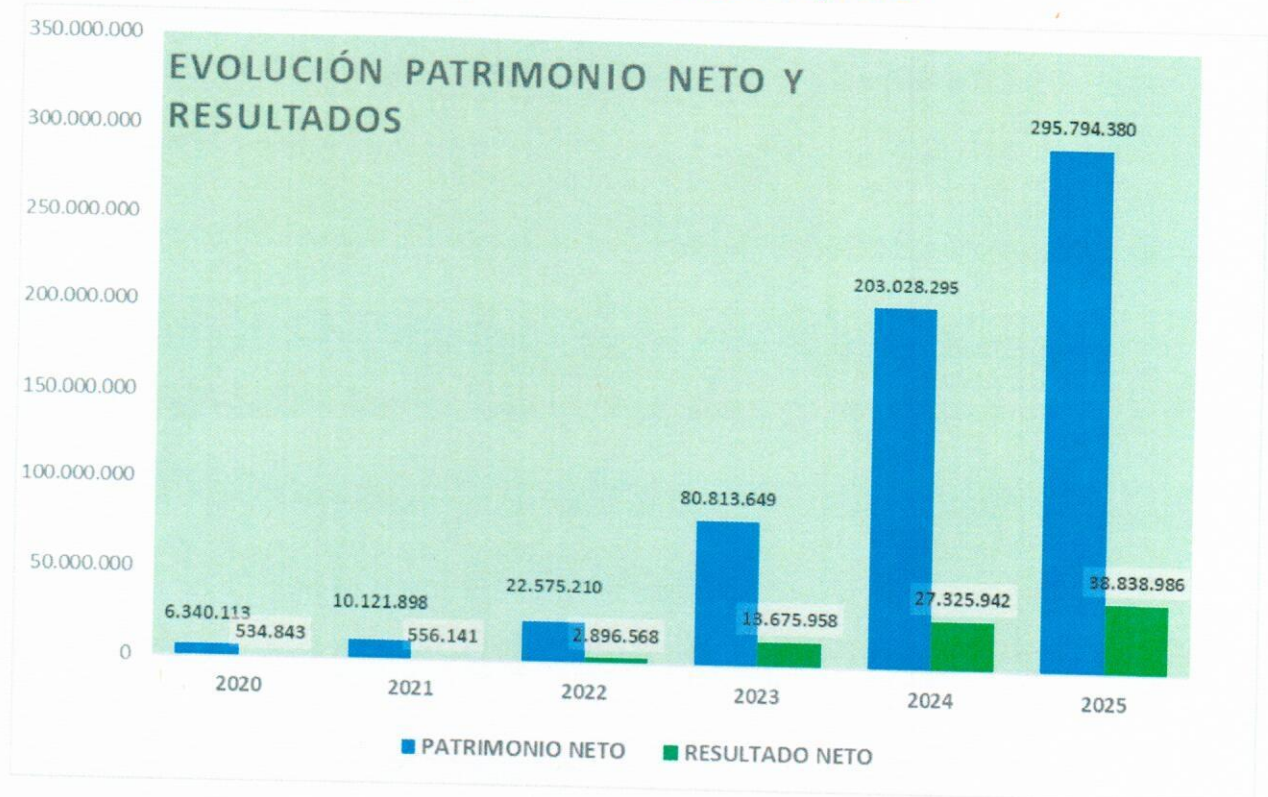
Composición accionaria



Evolución de la situación patrimonial de la entidad



Evolución del patrimonio neto y del resultado neto del ejercicio



Rentabilidad y eficiencia

	2025	2024
Retorno sobre activo	3,59%	3,50%
Retorno sobre patrimonio neto	13,53%	15,00%
Resultado por servicios/Gastos administrativos	17,42%	20,08%
Resultado financiero/Gastos administrativos	146,67%	147,92%
Resultado financiero + Res. Servicios/Gastos administrativos	151,12%	168,00%
Rentabilidad operativa/Activo	4,30%	3,67%

Capital

Patrimonio neto /activo netos	25,21%	23,62%
Activo total /Pasivo total	133,70%	130,93%

Calificación

El Nuevo Banco del Chaco es calificado por FixScr (Fitch Ratings) líder en el mercado de calificadoras de riesgo. En septiembre de 2025, FIX SCR Afiliada de Fitch Ratings califica a Nuevo Banco del Chaco S.A. como A-(arg) en Endeudamiento de Largo Plazo, A2(arg) en Endeudamiento de Corto Plazo y A2(arg) en Obligaciones Negociables Serie 1 con perspectiva estable.

En su informe destaca los siguientes aspectos:

- ❖ **Agente Financiero.** NBCh se beneficia de su rol de agente financiero de la provincia al tener acceso a un importante nicho de negocios (empleados y empresas que operan con el Estado Provincial) y un bajo costo promedio de fondeo. El banco se encuentra parcialmente expuesto a riesgo político en función de la importante participación del Estado Provincial en el paquete accionario y su rol como instrumento de política económica para la provincia.
- ❖ **Buen desempeño.** La rentabilidad del NBCH a sep'25 alcanzó el 4,1% sobre el activo promedio, sustentada en su buen posicionamiento en su área de influencia, su función de agente financiero de la provincia que le provee de un fondeo estable y a bajo costo, y el limitado riesgo de crédito de su cartera, aunque aún presenta los desafíos que impone la eficiencia y la diversificación. En el periodo analizado, el resultado neto fue de \$32.575 millones producto de su consistente generación de margen por intereses. La Calificadora estima que el banco continúe consolidando la buena generación de resultado, dada la participación de la cartera de préstamos en balance, baja morosidad, buen margen de intermediación y menores niveles de inflación.

- ❖ **Eficiencia.** Históricamente NBCh registró bajos niveles de eficiencia, que en gran parte se explican por las características que presenta la zona donde opera el banco y el mandato de cobertura territorial por parte del Estado Provincial. Durante el último lustro la entidad ha recortado la brecha que mantenía respecto del promedio del sistema sustentado en un adecuado control de sus gastos operativos e inversión tecnológica. La Calificadora estima que el mayor uso de canales electrónicos y digitalización de la operatoria del banco, así como la implementación del nuevo core bancario en este trimestre, le permitirán hacer más eficientes sus procesos e incrementar el volumen de negocios a largo plazo sin acrecentar su estructura de costos fijos.
- ❖ **Apropiada y creciente capitalización.** El Capital Tangible representaba a sep'25 el 21,9% de los Activos Tangibles, sustentado en la prudente gestión del apalancamiento y buena generación de resultados en los últimos ejercicios. FIX considera que este nivel puede llegar a disminuir en función que se recupere el crecimiento en el nivel de actividad y en el consumo.
- ❖ **Calidad de activos.** A sep'25, la cartera irregular aumentó con respecto al año anterior (sep'24 1,1%), representando el 4,5% del total de financiaciones, aunque aún se conserva en niveles muy bajos. La cobertura con provisiones de la cartera irregular es adecuada y representa el 3,9% de las financiaciones. FIX considera que la calidad de activos del banco se conserve en niveles saludables, sustentada en su importante base de clientes con acreditación de haberes que reduce el riesgo de cobro y la atomización por deudor del portafolio.
- ❖ **Buena cobertura de liquidez.** El banco se fondea principalmente con depósitos (61,3% del activo), que exhiben una concentración adecuada, entre los primeros depositantes se encuentran los fondos de la Tesorería de la Provincia y reparticiones provinciales que se mantienen relativamente estables. La liquidez inmediata del banco cubría el 32,1% de los depósitos y pasivos a 90 días a sep'25. Asimismo, si incorporamos al ratio la tenencia de títulos públicos con vencimiento menor a un año, el mismo se incrementa a 48,9%. La calificadora considera que, en el actual entorno las entidades han reforzado su posición de activos líquidos en balance en desmedro del crecimiento de la cartera de financiaciones, asimismo NBCH ha conservado históricamente buenos indicadores de cobertura de liquidez.

Gestión Comercial orientada a la Banca Individuos

En el año 2025, el Nuevo Banco del Chaco reafirmó su compromiso como agente financiero de la provincia, fortaleciendo su rol en la atención de individuos, familias y empresas chaqueñas.

La estrategia comercial acompañó la innovación digital de productos y servicios desarrollados con un enfoque centrado en la experiencia del cliente. Las plataformas digitales **NBCH24** y **UNICOBROS** fueron el eje central de las acciones comerciales, orientadas a fortalecer el posicionamiento en el mercado, incentivar el uso y la adhesión de nuevos clientes.

Tarjeta Tuya también fue protagonista de la estrategia comercial, como herramienta de financiamiento para consumos esenciales, así como compras de bienes y servicios con planes de cuotas de corto y mediano plazo, y también para acompañar el calendario de ventas con el objetivo de captar el consumo local y mantenerlo dentro del circuito económico provincial.

El cambio del core bancario fue un desafío para la estrategia comercial y atención de la banca individuos que requirió una intensa tarea de los equipos comerciales y de comunicación para acompañar a los clientes en cambios de operatividad de los productos, con mayor desafío respecto de la nueva modalidad de cobros de cuotas en préstamos personales. En este punto fue fundamental el trabajo de recupero crediticio para mantener los estándares y evitar que se recientan los niveles de mora, que de hecho se sostuvieron dentro de la media nacional.

Incentivos al consumo

En NBCH, a través de una serie de iniciativas diseñadas para incentivar el consumo y fortalecer el poder adquisitivo de los chaqueños, como generación de líneas de préstamos segmentadas, financiación con tarjetas de crédito y promociones exclusivas de **Tarjeta Tuya** jugaron un papel clave en la dinamización de diversos sectores comerciales, contribuyendo al crecimiento sostenido de la economía local.

Las estrategias implementadas abarcaron la mayoría de los rubros comerciales, asegurando que un amplio segmento de la población pudiera acceder a bienes y servicios en condiciones favorables. Estas acciones no solo beneficiaron a los comercios adheridos, permitiendo al banco crecer en su red de adquirencia, sino que también tuvieron un impacto directo en la economía familiar, permitiendo a los trabajadores mejorar su capacidad de compra y acceder a productos esenciales con mayor facilidad. A través de estas medidas, el banco continúa promoviendo la inclusión financiera y el fortalecimiento del entramado productivo provincial, consolidando su rol como impulsor del desarrollo económico y social en la región.

Optimización del uso de medios de pago y fortalecimiento de canales digitales

Durante 2025, el Banco profundizó su estrategia de digitalización mediante el fortalecimiento de los incentivos orientados a promover el uso de medios de pago electrónicos y canales propios.

En este marco, se implementaron campañas específicas tales como "Pagos con QR para Cuentas Wee", "Primer pago de servicio por Online Banking" y "Sorteo sumando chances por pago de servicios", orientadas a la adopción y frecuencia de uso y permanencia de los clientes en los canales digitales de la entidad. Paralelamente, se continuó con la evolución y mejora de la plataforma de Online Banking, incorporando nuevas funcionalidades destinadas a optimizar la experiencia del usuario y ampliar la oferta de servicios disponibles bajo modalidad de autogestión.

En relación con los canales de atención al cliente, el Banco continuó con la mejora de su Servicio de Atención Online, transformándolo en un esquema integral que combina

atención a través de WhatsApp, Web Chat, atención telefónica y redes sociales de manera simultánea. Durante el ejercicio, se incorporaron nuevas gestiones y trámites, ampliando el alcance de los servicios disponibles en modalidad no presencial y fortaleciendo la experiencia omnicanal.

Asimismo, este modelo de atención se articula con el uso de la herramienta de CRM institucional, que integra y centraliza las interacciones con los clientes, permitiendo un seguimiento de los trámites y de sus resoluciones. El CRM posibilita contar con un historial unificado de cada cliente y medir los tiempos de respuesta, mejorando la trazabilidad de las gestiones y contribuyendo a una atención más eficiente y personalizada.

Tarjetas de Crédito – El Crecimiento Sostenido de Tarjeta Tuya

Consolidándose como líder en el mercado financiero provincial, **Tarjeta Tuya** se ha convertido en un pilar fundamental dentro del ecosistema del **Nuevo Banco del Chaco**, impulsando el crecimiento económico y brindando soluciones financieras alineadas con las necesidades locales.

A 11 años de su lanzamiento, Tuya no ha parado de crecer, alcanzando más de 220.000 tarjetas activas incluyendo tarjetas de crédito y recargables, con una red de más de 9.000 comercios con ventas y una cartera de consumos que supera los \$123.000 millones. Su éxito se basa en condiciones diferenciales, cuidadosamente gestionadas por el banco para maximizar los beneficios tanto para los clientes como para los comercios.

En el año 2025, se registraron 6.000.000 de transacciones con Tarjeta Tuya, con la participación de más de 209.000 clientes, alcanzando un volumen de compras superior a \$350.000 millones. Además, en colaboración con las Cámaras de Comercio y la Federación Económica del Chaco, se implementaron promociones especiales para impulsar el consumo en fechas clave del calendario comercial, fortaleciendo así el desarrollo del comercio local.

Las financiaciones a través de Tarjeta Tuya registraron un fuerte crecimiento, potenciadas por esquemas promocionales con tasas preferenciales, descuentos exclusivos y planes de cuotas sin interés. Además, la incorporación de nuevas empresas y convenios de pago de sueldos ha permitido sinergizar los servicios financieros del NBCH con la operatoria de negocios, brindando a los empleados acceso a una tarjeta de crédito con amplios beneficios y eliminando la necesidad de manejar efectivo.

El crecimiento de Tarjeta Tuya ha sido constante, no solo en cantidad de plásticos emitidos, sino también en el volumen de consumos, consolidando su presencia en el día a día de los chaqueños. A través de su diversa gama de productos, Tuya continúa ofreciendo los mejores beneficios para todos los segmentos de clientes, reafirmando su posición como la principal herramienta financiera de la provincia.

A diciembre del año 2025, se cuenta con diferentes productos dentro de la familia Tuya:

- **Tarjeta Tuya Clásica:** 180.000 tarjetas activas con resumen de enero a diciembre de 2025.
- **Tarjeta Tuya Pyme:** 1.222 tarjetas destinadas a las diferentes actividades comerciales, agrícolas y rurales con consumo por \$1.500 millones.

- **Productos Recargables Tuya:** tarjetas vigentes a diciembre 2025 por un total de 40.000 tarjetas con consumo total en el año por \$35.000 millones.

La Cartera total de tarjetas de crédito a diciembre de 2025 cierra con un total de \$160.000 millones entre las tres marcas (Tuya, Visa y MasterCard).

Campañas Promocionales Especiales

Acciones implementadas con objetivos comerciales orientados a incrementar los consumos y concretar activaciones de tarjetas, así como también potenciar rubros determinados con impacto en la actividad económica provincial y a su vez, fortalecer la marca de la tarjeta propia y la imagen reputacional de Nuevo Banco del Chaco.

Entre las más destacadas se enumeran a continuación:

- VUELTA A CLASES
- DIA DEL PADRE
- DIA DE LAS INFANCIAS
- BLACK FRIDAY RESISTENCIA / INTERIOR
- DIA DE LA MADRE
- NOCHE DE LAS PEATONALES
- FIESTAS
- ANIVERSARIO LOCALIDADES
- ANIVERSARIO TARJETA TUYA

Asimismo, durante todo el año 2025 se mantuvieron las promociones especiales destinadas específicamente a rubros destacados. Se ha acompañado con Tarjeta Tuya a los eventos regionales del año con promociones puntuales de cuotas sin interés como ser Ferias de Libros, aniversarios e inauguraciones de comercios destacados de la región.

Evolución Digital –NBCH24

En el marco de los fundamentos estratégicos del Nuevo Banco del Chaco, se ha continuado fortaleciendo la digitalización de los servicios financieros, con el objetivo de potenciar la autogestión, incrementar la transaccionalidad y ampliar la base de clientes activos dentro del ecosistema de productos del banco.

La implementación de cuenta remunerada para cuentas sueldos de activos y pasivos provinciales, privados, jubilados nacionales y profesionales permitió mejorar el posicionamiento de NBCH24 Online Banking frente a la competencia y mejorar la propuesta de valor para acompañar la estrategia de incremento de usabilidad junto con la permanencia de saldos de acuerdo con el objetivo de institucional. Este hito se acompañó con una campaña de incentivo al pago de servicios a través de la plataforma con sorteos mensuales orientados a fidelizar clientes y captar nuevos usuarios de la plataforma.

La evolución digital se ha convertido en un pilar clave para la expansión y competitividad de la entidad, priorizando la agilidad, seguridad y una experiencia de usuario optimizada.

Posicionamiento de productos

La estrategia comercial de posicionamiento de productos se orientó a incrementar el conocimiento de marcas asociadas a beneficios, mejorar el entendimiento de los atributos y potenciar el uso, con campañas publicitarias en medios tradicionales y digitales. También se implementaron campañas segmentadas para llegar con mensajes personalizados a las diferentes audiencias que operan con nuestros productos y servicios.

En esa línea, también se trazaron alianzas estratégicas con referentes que potencian la imagen y reputación de la entidad, como la campaña de sorteos con usuarios de NBCH24 para el festival Rock al Puerto en Asunción (Paraguay) o la preventa de entradas con Tuya para Babasónicos y la venta general para el artista internacional Marco Antonio Solís.

Orientado a nuevos clientes se desplegaron campañas como Primera Compra y Primer Débito Automático con Tarjeta Tuya, y Primer pago de servicios en NBCH24, con bonificaciones y premios a través de sorteos.

Préstamos de Banca Minorista – Adaptación e Innovación

El año 2025 fue un año particular debido al cambio del core bancario lo que llevo a un proceso de adaptación durante los primeros meses de implementación. Ante esta situación la entidad supo adaptarse y mantener su liderazgo en el segmento de créditos a particulares, impulsando el acceso al financiamiento a través de diversas líneas de préstamos, los cuales durante el primer semestre del año se concentraron en los canales digitales destacándose los **anticipos de sueldos y préstamos inmediatos con trámite online**.

Durante todo el año 2025 se continuó potenciando los productos, mediante incentivos en campañas de marketing en las líneas de préstamos preaprobados, préstamos presenciales, línea de 36 cuotas y línea tu auto a tasas competitivas para incentivar su adquisición, priorizando las líneas no presenciales que se operan por canales electrónicos.

Se priorizo la colocación de las líneas de corto plazo dado el contexto de incertidumbre atravesado en los primeros meses, para luego posicionarnos en préstamos de más largo plazo en el segundo semestre.

Si bien existió una **tendencia hacia la digitalización**, con un aumento sostenido a lo largo del año en la gestión de préstamos a través de **canales electrónicos**, el banco mantuvo y reforzo también la atención presencial en sucursales, ofreciendo productos de consolidación de deudas en cumplimiento de su compromiso de inclusión financiera, lo cual marco un crecimiento relevante en la colocación de préstamos en los meses de julio y diciembre de 2025.

Paralelamente el NBCH mantuvo la oferta de una amplia gama de opciones adaptadas a cada necesidad y perfil de cliente concentrado en el entorno digital. Nuestro objetivo fue ofrecer préstamos segmentados, dirigidos principalmente a los siguientes segmentos:

Préstamos a pequeños comerciantes y profesionales:

Líneas 53001 Prestamos por adelanto de haberes para matriculados de colegios profesionales. En este segmento el trabajo conjunto con los Consejos Profesionales permitió a la Entidad tener una mayor difusión de los productos ofrecidos.

Línea 53201 Prestamos a Comerciantes por canales electrónicos. A través de un trabajo articulado con Cámaras de Comercio y con el agrupador Unicobros, potenciamos el acceso a financiamiento para pequeños comerciantes facilitando el desarrollo y la sostenibilidad de los negocios locales.

Estos préstamos se basaron en las acreditaciones por ventas realizadas con tarjetas TUYA y otras tarjetas de crédito del NBCH y acreditaciones de honorarios profesionales lo que permitió:

- Mejorar la fidelización de clientes profesionales y pequeños comerciantes mediante la oferta de préstamos basados en sus acreditaciones.
- Brindar asistencia crediticia a la red de adquirentes de comercios que no están calificados por la banca empresarial.
- Asistir a comercios (personas humanas y jurídicas) con préstamos inmediatos para cubrir sus necesidades financieras, utilizando un sistema de scoring basado en las acreditaciones de tarjetas de crédito y débito de todas las marcas.

Otro aspecto destacable de mencionar durante el año 2025 fue el cambio en la modalidad de cobranza de las cuotas de préstamos, las cuales en el core anterior eran cobradas al momento de acreditación de haberes. Con el cambio de core las cuotas de préstamos pasaron a ser cobradas al vencimiento de los compromisos asumidos, razón por la cual fue necesario encarar numerosas campañas de educación financiera y acompañar a nuestros clientes en el uso de los canales de consulta disponibles para organizar sus finanzas.

Los productos destacados en el año 2025 fueron:

Prestamos Inmediatos

Como parte de la estrategia de fomento del uso de la Banca Electrónica, los préstamos en hasta 24 cuotas gestionados por canales Online Banking y ATM continuaron consolidándose como una solución clave para brindar flexibilidad financiera a nuestros clientes. Este producto permite disponer de fondos en las cajas de ahorro de manera ágil y segura.

Durante 2025, el producto 51201 – Prestamos Inmediatos alcanzó un monto total de \$91.671 millones, reflejando su creciente popularidad y utilidad entre nuestros clientes. Este producto sigue siendo un pilar fundamental en nuestra oferta de financiamiento inmediato.

Consolidación de Deudas

A través de nuestras líneas de préstamos para consolidación total de deudas dentro del sistema financiero y/o mutuales, permitió la colocación de \$39.340 millones en 2025 (productos 12601, 12701 y 12721). Este producto sigue siendo una herramienta clave para mejorar la estabilidad financiera de nuestros clientes, brindándoles mayor

previsibilidad en la gestión de sus compromisos financieros, lo cual se evidencia particularmente en los meses de julio y diciembre 2025, periodos en los cuales la colocación de préstamos se concentró en productos de consolidación de deudas.

En el transcurso del año, el banco desembolsó \$345.691 millones en créditos de uso familiar, volcando estos fondos directamente en la economía chaqueña y fortaleciendo el consumo y la actividad productiva. Del total de préstamos otorgados, \$191.930 millones fueron gestionados a través de canales digitales, evidenciando el impacto de la transformación tecnológica en la accesibilidad financiera, mientras que \$153.761 millones correspondieron a operaciones realizadas en sucursales, manteniendo el equilibrio entre la innovación y la atención personalizada.

Con estas estrategias, el Nuevo Banco del Chaco continúa afianzando su compromiso con la inclusión financiera, la modernización de sus servicios y el crecimiento sostenible de la provincia.

Comercio Exterior

El ejercicio 2025 encontró al área de Comercio Exterior del Nuevo Banco del Chaco desempeñando un rol activo en el acompañamiento de las empresas provinciales con actividad internacional, en un entorno marcado por ajustes regulatorios y variaciones en el escenario global.

En este contexto, la gestión estuvo orientada a garantizar previsibilidad operativa, cumplimiento normativo y cercanía técnica, asegurando a los clientes un canal confiable para la administración de sus compromisos y operaciones en moneda extranjera.

Dinámica Operativa

Durante el año se cursaron más de 160 pagos de importaciones por un monto total de u\$s 6,3 millones, contribuyendo al abastecimiento de insumos, bienes de capital y equipamiento necesarios para la actividad productiva local.

Asimismo, se gestionaron 863 transferencias vinculadas al pago de servicios y jubilaciones a beneficiarios con residencia en el exterior por un total de USD 4.3 millones, reafirmando la capacidad operativa del Banco en la administración de obligaciones internacionales.

En materia de exportaciones, se canalizaron 271 operaciones de ingreso y liquidación de divisas, alcanzando u\$s 3,3 millones. La operatoria estuvo concentrada principalmente en empresas radicadas en Villa Ángela, General Pinedo y Charata, destacándose exportaciones de fibra de algodón, carbón vegetal y productos agroindustriales.

De igual modo, se registraron 106 ingresos por exportación de servicios basados en conocimiento —principalmente en software, publicidad y consultoría— consolidando la participación de empresas chaqueñas en mercados internacionales.

Gestión Comercial y Asistencia Técnica

Más allá de la operatoria transaccional, el área profundizó su enfoque de acompañamiento personalizado mediante:

- Encuentros y visitas a empresas con perfil importador y exportador.

- Espacios de capacitación en normativa cambiaria y herramientas financieras.
- Asistencia continua frente a actualizaciones regulatorias y requerimientos operativos.

Este abordaje permitió fortalecer la relación con el sector productivo y anticipar necesidades específicas de cada segmento.

Gestión de Servicios Financieros Internacionales del Sector Público

Durante el ejercicio 2025, el área de Comercio Exterior tuvo a su cargo la coordinación y procesamiento de los vencimientos de deuda de capital e intereses de la Provincia del Chaco en los mercados internacionales.

En los meses de febrero y agosto se gestionaron los correspondientes pagos por un total de u\$s 74 millones en el año, garantizando la correcta ejecución de las transferencias en moneda extranjera dentro de los plazos establecidos.

Esta operatoria implicó una articulación técnica y operativa de alta complejidad, asegurando el cumplimiento de los compromisos financieros internacionales de la Provincia y reafirmando el rol del Nuevo Banco del Chaco como agente financiero confiable y estratégico del sector público provincial.

Adecuación Regulatoria y Mejora Continua

En línea con las disposiciones vigentes, se realizaron actualizaciones periódicas de documentación y declaraciones juradas, adecuándolas a los cambios normativos.

Asimismo, se implementaron nuevas versiones del aplicativo I2000, optimizando los procesos de control y gestión. El equipo participó activamente en instancias técnicas impulsadas por la Comisión de Comercio Exterior de ABAPPRA y otros organismos especializados, asegurando actualización permanente y alineamiento con las mejores prácticas del sistema financiero.

De esta manera, el área de Comercio Exterior consolidó durante 2025 una gestión orientada a la eficiencia operativa, el rigor normativo y el acompañamiento cercano, contribuyendo al desarrollo de la actividad internacional de la provincia.

Gestión Comercial orientada a la Banca Empresa

Durante el ejercicio 2025, el Nuevo Banco del Chaco S.A. impulsó diversas acciones estratégicas orientadas a sostener la actividad productiva, fortalecer el empleo formal y promover la inclusión financiera, mediante el lanzamiento de líneas de crédito específicas para sectores clave de la economía provincial.

Lanzamiento de la operatoria NBCH + Semillas: En noviembre de 2025, el Directorio aprobó el lanzamiento de la operatoria **NBCH + Semillas**, destinada a pequeños y medianos productores algodoneros, con el objetivo de facilitar el acceso al financiamiento formal para el inicio de la campaña agrícola. Esta línea permitió:

- Financiar la compra de semillas de algodón y combustibles, insumos esenciales para la actividad productiva.
- Otorgar créditos con tasas de interés diferenciadas.

- Promover la inclusión financiera de productores rurales que no acceden habitualmente al sistema bancario.
- Dinamizar la cadena algodonera regional, fortaleciendo la producción primaria, la industria asociada y el desarrollo económico local.

La operatoria se instrumentó dentro de la línea 786x (producto TOPAZ N° 78602), con un cupo total asignado de \$1.000 millones, plazos de hasta 24 meses y el respaldo de garantías mediante aval de FOGACH.

Implementación de la operatoria NBCH + Aguinaldo: En diciembre de 2025, el Banco puso en vigencia la operatoria NBCH + Aguinaldo, orientada a empresas y pymes con el fin de asistirlos financieramente en el cumplimiento del pago del sueldo anual complementario, sueldos y cargas sociales. Esta iniciativa tuvo como principales objetivos:

- Garantizar el cumplimiento oportuno de obligaciones laborales, preservando la paz social y el empleo formal.
- Brindar apoyo financiero a empresas con restricciones de liquidez, evitando recurrir a mecanismos informales de financiamiento.
- Sostener el consumo interno y la actividad económica regional.

La línea se instrumentó también bajo la línea 786x, con una tasa fija del 50% TNA, un cupo total de \$3.000 millones, plazos de hasta 180 días y un régimen de amortización mensual.

Las acciones desarrolladas durante el ejercicio reflejan el rol activo del Nuevo Banco del Chaco S.A. como agente financiero del desarrollo provincial, acompañando tanto al sector productivo como al empresarial, mediante instrumentos crediticios específicos que contribuyen al crecimiento económico, la inclusión financiera y la estabilidad social.

Gestión de Tecnología y Sistemas y Gestión de Procesos

La Gerencia de Tecnología y Sistemas mantuvo su rol de soporte para la continuidad operativa, como así también para el cumplimiento de los lineamientos estratégicos definidos desde la Sub-Gerencia General de Sistemas, Operaciones y Procesos y del Directorio, dentro de un contexto de continuos cambios tecnológicos, de competencia y del mercado en el cual se desempeña la Entidad.

En el marco del **Proyecto de Cambio de Core Bancario**, se logró finalizar de manera satisfactoria la implementación del sistema CORE "Topaz Banking", incluyendo la migración de datos desde "Sideba" junto a la integración con más de 25 sistemas satélites y 600 interfaces. Se abordó institucionalmente toda la gestión del cambio que implica el proyecto, considerando a los empleados una parte fundamental para su éxito, realizando la capacitación y refuerzo necesario para que se adquiriera el nuevo conocimiento y poder facilitar la operación del nuevo sistema. Se implementó además un nuevo sistema de acreditación de sueldos (públicos y privados) incorporando una mejora tecnológica significativa y permitiendo reducir los tiempos de acreditación. Lo anterior significó un cambio estratégico alineado a los desafíos regulatorios y tecnológicos actuales. El proceso fue exitoso, garantizando continuidad operativa, seguridad y trazabilidad.

Como continuidad a dicho proyecto, se transcurrió su etapa propia de estabilización de un cambio de core bancario, realizando el soporte necesario para la continuidad

operativa como así también mejoras en lo referido a la automatización de la generación de los regímenes informativos, procesos de cobranzas de préstamos y generación automática de las declaraciones juradas de impuestos, entre otros.

En lo referido a la **evolución de los canales digitales**, se realizó una adecuación técnica de la versión mobile tendiente a mejorar los tiempos de acceso a Nbch24 Online Banking además de brindar el acompañamiento necesario para la incorporación de nuevas funcionalidades, como ser cuenta remunerada y gestión de fondos comunes de inversión money market, incorporando una solución tecnológica como servicio (SaaS) de soporte a la operatoria financiera. Por otro lado, se abordó la construcción de un módulo de prevención de fraude con manejo de reglas y acciones para las operatorias que se realicen desde el canal Nbch24 Online Banking, dentro de una solución tecnológica como servicio (SaaS) de soporte al proceso.

En el marco de los **Proyectos de Continuidad Operativa**, se incorporó una solución tecnológica como servicio de soporte para la gestión de turnos de las sucursales, incluyendo las configuraciones en el core bancario las cuales resultaron transparentes. Se abordó la mejora en el proceso de cobro de mutuales y en la rendición, pagos y cobros de toda la liquidación a comercios de UNICOBROS. En lo referido a cumplimientos normativos, se implementó la operatoria de echeq en dólares y se cumplió con la exigencia de SWIFT por cambios en la mensajería de sus operaciones con los sistemas propios de la Entidad. Se abordó un reemplazo del sistema de soporte y gestión al proceso de embozado y tracking, incorporando una nueva solución con tecnología de vanguardia.

Por último, tendiente a mejorar permanentemente la tecnología y brindar herramientas de última generación, se continuó con el proyecto de transformación tecnológica del sector de Prevención de Lavado de Dinero y Financiamiento del Terrorismo, cuyo objetivo final es la implementación de un nuevo sistema (Compliance ONE) como solución tecnológica como servicio (SaaS); la incorporación de una nueva tarjeta de crédito propia, 100% digital y con tecnología y servicios de vanguardia (emisión inmediata online, tarjetas virtuales y físicas, chip/contactless, Apple pay y Google pay, gestión online, visualización de consumos en tiempo real, entre otros); como así también la migración de la herramienta de gestión interna de la Gerencia y sectores afines (Jira Software) a su versión de solución tecnológica como servicio (SaaS).

Gestión del riesgo de crédito

Durante el ejercicio 2025, y como parte del proceso de consolidación posterior a la exitosa implementación del nuevo core bancario, la Entidad dio inicio a un proyecto de consultoría especializada junto a la firma Experian, orientado al análisis integral del proceso de originación de la cartera de consumo, con el objetivo de avanzar hacia la implementación de un motor único de *scoring* crediticio.

El proyecto contempló un relevamiento transversal e interdisciplinario del proceso de originación, involucrando a las principales áreas con incumbencia en la toma de decisiones crediticias y en la gestión del riesgo, incluyendo Marketing, Negocios, Planeamiento, Gerencia General, Administración, Riesgos Corporativos y Procesos. Este abordaje permitió

obtener una visión integral del circuito de originación, identificar interdependencias y asegurar la consistencia entre los objetivos comerciales, operativos y de riesgo.

El análisis cualitativo fue complementado con un análisis cuantitativo exhaustivo, basado en información de la cartera histórica y en datos provenientes del nuevo core bancario, incorporando asimismo variables socio-demográficas de los clientes y fuentes externas relevantes, tales como bases de información crediticia de Nosis. Esta combinación de enfoques permitió evaluar la calidad de la originación, el comportamiento histórico de la cartera y la capacidad predictiva de las variables utilizadas en los procesos de admisión crediticia.

Como resultado del trabajo realizado, la consultora identificó oportunidades de mejora y aspectos críticos del proceso, cuyos hallazgos fueron incorporados como insumos para iniciativas complementarias actualmente en curso en la Entidad. Dichos proyectos se enmarcan en un proceso de evolución tecnológica y de fortalecimiento de la gestión del riesgo, orientado a adecuar los procesos de originación y scoring al entorno dinámico en el que coexisten entidades financieras tradicionales y nuevos actores del ecosistema fintech, manteniendo niveles adecuados de control, eficiencia y calidad crediticia.

Los resultados del *Business Review* constituyeron insumos estratégicos para la definición de una hoja de ruta de evolución del proceso de originación y scoring, alineada con los objetivos de crecimiento, eficiencia, control del riesgo y mejora de la experiencia del cliente, y coherente con el proceso de transformación tecnológica que atraviesa la Entidad. Asimismo, estos avances fortalecen el marco de gestión del riesgo de crédito y contribuyen a una utilización más eficiente del capital y a la sostenibilidad del negocio.

La Entidad continúa avanzando en el desarrollo e implementación de las iniciativas orientadas al fortalecimiento integral del proceso de originación crediticia, la administración y gestión de la cartera y la evolución de las propuestas de crédito ofrecidas a los clientes. Estas acciones se enmarcan en un proceso de mejora continua, alineado con la estrategia de negocio, el apetito al riesgo definido y la consolidación del modelo de gestión de riesgos, contribuyendo a una asignación más eficiente del capital y a la sostenibilidad del crecimiento de la cartera.

Pérdida Crediticia Esperada – Deterioro de Activos Financieros

En relación con el reconocimiento del deterioro de activos financieros, el Nuevo Banco del Chaco S.A. continuó fortaleciendo su marco integral de gestión del riesgo de crédito mediante la adopción de la metodología de Pérdida Crediticia Esperada (PCE – Expected Credit Loss) conforme a la Sección 5.5 de la NIIF 9, en línea con las mejores prácticas internacionales y con los lineamientos prudenciales del Banco Central de la República Argentina.

El proceso de desarrollo metodológico y tecnológico se inició en 2018, contemplando el diseño de modelos internos, la definición de parámetros de riesgo y la adecuación de procesos de información y gobierno de datos. Las disrupciones derivadas del contexto macroeconómico y de la pandemia motivaron sucesivas prorrogas regulatorias para la adopción de la metodología, adoptándose finalmente el nuevo enfoque de manera integral a partir del 1° de enero de 2025.

El modelo fue implementado con acompañamiento especializado como una solución tecnológica independiente del core bancario, alimentándose de información proveniente de los sistemas transaccionales y contables. La metodología considera la segmentación de la cartera, la estimación de probabilidad de incumplimiento, pérdida dado el incumplimiento y

exposición al momento del default, la clasificación por etapas de deterioro y la incorporación de información histórica y prospectiva, permitiendo una medición anticipada del riesgo a lo largo del ciclo de vida de las financiaciones.

Con el objeto de atenuar el impacto del cambio metodológico, hasta el cierre del ejercicio anterior el Banco efectuó una apropiación parcial y gradual de las diferencias entre previsiones regulatorias y las estimadas por el modelo, favoreciendo una transición prudente hacia el esquema NIIF 9.

A la fecha de implementación el Banco operaba sobre la plataforma SIDEBA. Posteriormente, en marzo de 2025, se concretó la migración a un nuevo core bancario, lo que implicó modificaciones en productos, registraciones y estructuras de datos. Ello requirió tareas de homologación, mapeo y validación de la información utilizada por el modelo, asegurando la consistencia y trazabilidad de las estimaciones sin afectar la continuidad operativa.

En un contexto macroeconómico desafiante para el sistema financiero argentino, caracterizado por elevada inflación y volatilidad en la capacidad de pago de ciertos segmentos, el modelo reflejó razonablemente la evolución del riesgo de la cartera, reconociendo oportunamente mayores niveles de deterioro y manteniendo adecuados niveles de cobertura. El Banco continúa incorporando mejoras derivadas de auditorías internas, revisiones expertas independientes y recomendaciones del regulador, con el objetivo de robustecer la capacidad predictiva y consolidar una gestión prudente y sostenible del riesgo de crédito.

Gestión de Riesgos Financieros

Durante el ejercicio 2025, el Nuevo Banco del Chaco S.A. gestionó sus operaciones en un entorno financiero de elevada volatilidad de las tasas de interés y restricción de la liquidez en el sistema, lo que incrementó la exposición a dichos riesgos.

Ello planteó desafíos en la gestión de los riesgos financieros para asegurar el cumplimiento de los límites internos establecidos, requiriendo del monitoreo continuo de los descargos de plazos y tasas, la concentración de los depósitos y demás indicadores de liquidez, y el equilibrio entre la administración del margen financiero y diversificación el riesgo de contraparte.

El Informe de Autoevaluación del Capital (IAC) y la realización de Pruebas de estrés al Plan de Negocios se consolidaron como herramienta de planificación y gestión de riesgos, permitiendo verificar que la Entidad mantiene niveles de capital suficiente para soportar los riesgos asumidos en su plan de negocios, incluso en escenarios adversos, donde se contemplaron incrementos en las ratios de morosidad, caídas sistémicas de depósitos y shocks de tasas.

Asimismo, como hito relevante del ejercicio, el Banco concretó su primera emisión de Obligaciones Negociables propias, la cual se enmarcó dentro de la estrategia de diversificación de fuentes de fondeo y mitigación del riesgo de liquidez previsto en uno de los escenarios de estrés contruidos, demostrando la resiliencia de la Entidad frente a escenarios adversos.

Gestión del riesgo operacional y la continuidad del negocio

Durante el periodo/año 2025, la Entidad avanzó de manera sostenida en la profundización y consolidación de iniciativas orientadas al fortalecimiento de su Sistema de Gestión Integral de Riesgos, con especial énfasis en la gestión del Riesgo Operacional, en el marco de lo

establecido por la Comunicación "A" 8249 del BCRA, emitida en junio. Dicha normativa implicó una actualización de los estándares hacia mejores prácticas del mercado y promovió una adecuada identificación y gestión de los riesgos derivados de la creciente dependencia tecnológica que caracteriza a las entidades del sistema financiero.

En línea con este proceso de adecuación normativa, la Entidad definió una metodología de abordaje por proyectos, estructurando la implementación a través de un "Plan 0", orientado a relevar y cerrar las brechas identificadas entre el marco normativo vigente y la situación operativa existente. Este enfoque permitió establecer una hoja de ruta clara y priorizada, alineada con el perfil de riesgo y la realidad operativa del NBCH.

A partir de dicho plan inicial y de un análisis integral de la normativa y sus implicancias, se desarrolló un plan de trabajo interdisciplinario, abordando de manera coordinada diversos frentes de acción, entre los que se destacan:

- el desarrollo de actividades de capacitación y concientización, orientadas a fortalecer la cultura de riesgo en los distintos niveles de la organización;
- la adecuación y optimización de procesos, junto con la correspondiente actualización de manuales;
- la incorporación y difusión de mejores prácticas en áreas vinculadas directa e indirectamente con la gestión del Riesgo Operacional; y
- el fortalecimiento del vínculo y de los requisitos aplicables a proveedores, tanto tecnológicos como no tecnológicos, definidos como críticos o importantes, en concordancia con un enfoque preventivo y de gestión integral de riesgos.

Estas acciones contribuyeron a robustecer el marco de gestión del Riesgo Operacional de la Entidad, fortaleciendo su alineación con las exigencias regulatorias y sentando bases sólidas para la continuidad del proceso de mejora en periodos futuros.

Plan de Adecuación a la Comunicación "A" 8249 – Principales ejes y avances

1. Líneas de Defensa: Durante el ejercicio se avanzó en el fortalecimiento del modelo de Tres Líneas de Defensa, culminando el análisis de brechas respecto de los lineamientos regulatorios y definiendo acciones concretas para su cierre. En este marco, se realizaron reuniones de trabajo interdisciplinarias con el área de Procesos, en las cuales se revisaron los aspectos impactados por la normativa, asegurando la adecuada integración de la gestión y el control del Riesgo Operacional desde su diseño. Como resultado, se avanzó en la adecuación de procesos y procedimientos y en la incorporación transversal, dentro del Manual de Misiones y Funciones, de la definición y alcance de las tres líneas de defensa, reforzando la claridad en roles, responsabilidades y mecanismos de control. Asimismo, se adecuaron los procedimientos de alta y modificación de procesos, incorporando instancias formales de análisis de riesgo.

2. Apetito y tolerancia al Riesgo Operacional: En línea con el fortalecimiento del marco de gestión, se avanzó en la planificación para la definición formal del apetito y la tolerancia al Riesgo Operacional, contemplando la naturaleza de los procesos críticos y la creciente dependencia de los sistemas de información. En este contexto, se desarrollaron instancias de capacitación específicas orientadas a los niveles directivos y de gestión, con el objetivo de asegurar una correcta interpretación y aplicación del apetito y la tolerancia al riesgo. Adicionalmente, se incorporarán en el Manual de Misiones y Funciones las responsabilidades del Directorio respecto de su definición, seguimiento y revisión.

3. Herramientas para la gestión del Riesgo Operacional: Durante 2025 se fortalecieron de manera significativa las herramientas metodológicas para la gestión del Riesgo Operacional. Se adecuó la metodología general, se actualizó la matriz RACI y se elaboraron y actualizaron procedimientos para la evaluación de riesgos operacionales. Como hito relevante, se llevaron a cabo talleres específicos para la construcción de indicadores clave de desempeño y de riesgo (KPI/KRI), permitiendo definir métricas homogéneas, alineadas con el apetito al riesgo y aplicables a los procesos más relevantes. Asimismo, se diseñó una metodología para la construcción y priorización de escenarios, se fortalecieron las herramientas vinculadas a la gestión de eventos y la base de eventos de pérdidas operacionales y se avanzó en la actualización y aprobación del Manual del Proceso de Gestión Integral de Riesgos, junto con el Manual de Políticas de Riesgo Operacional, entre otros. En este marco, se revisó la herramienta de gestión utilizada (Archer), evaluando ajustes orientados a mejorar su utilización como soporte integral de la gestión del riesgo operacional y tecnológico, así como la base de eventos.

4. Gestión del Cambio: La Entidad avanzó en la formalización del marco de Gestión del Cambio, construyendo antecedentes y definiendo políticas específicas. Se adecuaron procesos y procedimientos vinculados a la gestión de cambios, incorporando análisis de riesgo operativo y tecnológico como parte del circuito de aprobación. Como hitos relevantes, se consolidó un registro centralizado de productos y servicios y un registro integral de proyectos de cambio con impacto en los mismos, fortaleciendo el control sobre iniciativas con potencial impacto significativo en los sistemas y en la continuidad operativa.

5. Control interno y riesgo de tercerización: En materia de tercerización, se reforzó el control interno mediante un análisis de brechas y la definición de acciones orientadas a la mitigación de riesgos asociados a proveedores críticos e importantes. Asimismo, se avanzó en el diseño de políticas y procedimientos específicos para la gestión del riesgo de tercerización, incluyendo la evaluación de actividades tercerizables, la realización de procesos de *due diligence*, la incorporación de indicadores de riesgo (KRI), aspectos financieros y cláusulas contractuales mínimas, y el diseño de declaraciones juradas vinculadas a planes de contingencia.

6. Continuidad del Negocio: Durante el periodo se fortaleció el enfoque de Continuidad del Negocio, destacándose la realización de un taller de expertos interdisciplinario, en el cual se definieron los principales escenarios críticos e importantes de interrupción, considerando procesos, sistemas y servicios esenciales. Este taller permitió identificar impactos relevantes, dependencias tecnológicas, constituyéndose en un insumo clave para la mejora de la gestión del Riesgo Operacional. A partir de este trabajo, se avanzó en la definición de lineamientos generales, políticas y estrategias para el nuevo Plan de Continuidad del Negocio, incluyendo la actualización del correspondiente manual de políticas.

7. Gestión de Riesgos de Tecnología y Seguridad de la Información: En línea con la creciente relevancia de los riesgos tecnológicos, se incorporará dentro de la definición de apetito y tolerancia al riesgo un apartado específico para riesgos de tecnología y seguridad de la información. Asimismo, se confeccionó una matriz de riesgos tecnológicos que identifica los principales escenarios de riesgo asociados a sistemas críticos, fortaleciendo la coordinación entre Riesgo Operacional, Tecnología, Seguridad de la Información y Continuidad del Negocio.

8. Transparencia: En materia de transparencia, se avanzó en la elaboración de políticas de divulgación del marco de gestión del Riesgo Operacional y en el diseño de procesos que

regulan la conveniencia, alcance y oportunidad de las divulgaciones, reforzando la consistencia de la información comunicada y su alineación con las exigencias regulatorias.

9. Resiliencia Operacional: La Entidad inició el desarrollo de un marco de Resiliencia Operacional, apoyándose en los resultados del taller de expertos y en el análisis conjunto entre Riesgo Operacional, Seguridad de la Información y Continuidad del Negocio. Se identificaron procesos críticos, escenarios severos de disrupción, interdependencias e interconexiones internas y con terceros críticos, y se avanzó en la evaluación de capacidades de respuesta y recuperación. Asimismo, se comenzó a diseñar planes y procedimientos para la gestión de incidentes críticos, fortaleciendo la capacidad de la Entidad para afrontar eventos de alto impacto.

10. Capacitación: La capacitación constituye un eje transversal del plan de adecuación. Durante 2025 se desarrolló un programa estructurado que incluyó instancias formativas sobre el modelo de Tres Líneas de Defensa; cultura e identificación de riesgos; registro de incidentes y base de eventos; evaluación y análisis de riesgos; construcción de KPI/KRI; control, mitigación, reporte y seguimiento; continuidad del negocio y resiliencia operacional; BIA actual y nuevo enfoque del BIA. Asimismo, se realizaron talleres específicos para la construcción de planes de contingencia internos y se evaluó la participación y los resultados de las actividades de capacitación, contribuyendo de manera significativa al fortalecimiento de la cultura de riesgo en toda la organización.

Gestión en materia de Seguridad y Fraude

En 2025 el Banco ha dado cumplimiento a las exigencias normativas en materia de seguridad y fraude, con el compromiso del personal del Banco. Dentro de los principales hitos y cambios realizados, es dable mencionar:

1. Implantación de un "Súper Oído" - QRADAR - Base4: El objetivo fue adquirir ese gap de licencias para tener una audición efectiva, habiéndose logrado pasar de oír 950 eventos por segundo a lograr -en noviembre 2025- una escucha de 3000 eventos por segundo y un monitoreo 24 hs.
2. Segundo Factor de Autenticación Mails - Nube: Se implementó con carácter obligatorio un segundo factor de autenticación (MFA) para que el atacante, aun robándonos el usuario y contraseña, no pueda leer nuestros emails o servicios vinculados. Como resultado de ello, 1231 cuentas de e-mail están blindadas con este mecanismo gold standard de la industria.
3. VPNs con segundo factor de autenticación: Se logró que, si a un proveedor descuidado, o empleado distraído, le roban el usuario y password a través de un atacante externo, no puedan acceder a nuestros servicios o equipos. Más de 850 cuentas VPNs que hoy dan acceso a nuestros sistemas están protegidas por este gold standard de industria llamada ZTNA +MFA.
4. Test de intrusión interno y externo: Los sistemas e infraestructura interna presentó 14 descubrimientos de seguridad que deben ser solucionados, de los cuales se logró corregir un 80% y el resto serán finalizados en el primer cuatrimestre de 2026.
5. Endurecimiento de Seguridad en Servidores y Estaciones de Trabajo: Se han hardenizado 104 servidores y 1010 estaciones de trabajo. Lo que queda pendiente por hardenizar se prevé realizarlo en el primer cuatrimestre de 2026.

6. **Optimización de Procesos:** Se realizó un trabajo de revisión y mejora de los procesos de Ciberseguridad y Fraude. El objetivo principal fue ordenar y simplificar la forma en que se venían realizando las tareas, evitando superposiciones y haciendo más claro qué se hace, cómo y con qué alcance.
7. **Implantación de Motor de Fraude:** Se probó y validó la estrategia de operaciones por "whitelist" de destino y se aggiornó la herramienta Track-e para poder ser usado como motor de fraude.
8. **Consejero de la Tercera Edad:** Se implementó un asistente para ayudar a los adultos mayores que han sido víctimas de fraude y capacitarlos para que no les vuelva a ocurrir.

Gestión Administrativa

En un año caracterizado por la transición hacia un entorno macroeconómico de mayor estabilidad relativa, con desaceleración inflacionaria, reconfiguración del mercado de crédito y profundización del proceso de digitalización del sistema financiero argentino la gestión administrativa apuntó a consolidar su enfoque en la eficiencia operativa, el uso racional de los recursos y la modernización de su infraestructura física y tecnológica.

La progresiva normalización de las variables monetarias, junto con una mayor competencia en productos digitales y medios de pago, exigió fortalecer los procesos internos, mejorar la calidad del gasto y acompañar la evolución del negocio con una estructura ágil y sostenible.

En este marco, las prioridades durante 2025 se centraron en tres pilares fundamentales:

- Programas de mejora de productividad y consolidación de la eficiencia operativa.
- Adecuación y modernización de inmuebles e instalaciones.
- Optimización y reconversión estratégica del parque de cajeros automáticos y canales de autoservicio.

Programas de mejoras de productividad y efficientización de gastos

1. **Profundización de la firma grafométrica y digitalización integral de documentos:** Se completó la extensión de la firma digital a la casi totalidad de los formularios operativos internos. Esto permitió reducir aún más el uso de soporte papel, fortalecer la trazabilidad documental y mejorar los estándares de auditoría y cumplimiento normativo.
2. **Automatización y rediseño de procesos internos:** En línea con las mejores prácticas del sistema financiero, se avanzó en la automatización de circuitos administrativos, validaciones documentales y gestión de pagos a proveedores. Estas mejoras permitieron disminuir tiempos de procesamiento, reducir errores manuales y liberar recursos para tareas de mayor valor agregado.
3. **Gestión eficiente de contratos y costos operativos:** En un contexto de reordenamiento de precios relativos y recomposición de costos de servicios, se implementaron mecanismos de seguimiento y revisión periódica de contratos con proveedores estratégicos. Esta política permitió sostener la disciplina presupuestaria, alineando el gasto con los objetivos del Plan de Negocios 2025 y preservando la sustentabilidad operativa.
4. **Optimización de infraestructura tecnológica y trabajo colaborativo:** Se fortaleció la infraestructura tecnológica destinada a reuniones híbridas y trabajo colaborativo,

integrando soluciones que mejoran la interacción con proveedores, organismos públicos y equipos internos distribuidos territorialmente. Esto contribuyó a reducir costos logísticos y mejorar la eficiencia en la toma de decisiones.

Obras de mejoras sobre inmuebles e instalaciones

1. **Adecuación de sucursales:** Siguiendo la tendencia hacia la digitalización, se rediseñaron espacios para facilitar la atención autogestionada y se instalaron dispositivos de autoatención en varios puntos de contacto.
2. **Mantenimiento y modernización de edificios:** Se llevaron adelante reformas estructurales en distintas sucursales para mejorar la experiencia de los clientes y optimizar la seguridad operativa.
3. **Sustentabilidad y eficiencia energética:** Se implementaron medidas de eficiencia energética en los inmuebles, incluyendo la incorporación de tecnología LED, mejoras en la climatización y optimización del consumo eléctrico en los edificios corporativos, sumando además una prueba piloto de abastecimiento de energía mediante paneles solares en dos sucursales del interior de la provincia, y un plan de separación, clasificación y retiro diferenciado de residuos en Casa Central.

Detalle de Obras y mejoras sobre inmuebles e Instalaciones:

Casa Central:

Continuando con las obras de recuperación y remodelación integral del edificio Casa Central del NBCH, durante 2025 se puso en marcha:

- Tareas de remodelación y puesta a punto del subsuelo del edificio, donde funciona: Cajas de Seguridad, Tesorería General, y la Oficina de Mantenimiento. Dichas tareas contemplaron trabajos de albañilería, pintura general, cambio de pisos y cielorrasos, reemplazo de luminarias por paneles LED. Estas tareas estuvieron acompañadas de la relocalización de las áreas de soporte técnico y Control de Garantías, trasladándolas ambas al primer piso del edificio, con el objeto de brindar mejores condiciones de confort a los empleados asignados a estas áreas
- Trabajos de mejora de la fachada del edificio, consistentes en ejecución de impermeabilizaciones, sellado de carpinterías, reemplazo de cielorrasos exteriores e iluminación, y pintura general de mamposterías, estructura de hormigón y sistema de parasoles. Este trabajo se ejecutó por etapas, concursando la ejecución de estas tareas, cada cara del edificio de manera independiente. A la fecha se avanzó con 3 de las 4 etapas (fachadas de calle Güemes, Irigoyen y Medianera hacia Brown), quedando pendiente para 2026 la ejecución de la cara interna de la cochera.
- Se completó la última etapa de los trabajos de modernización de infraestructura del sistema de acondicionamiento de Aire. Se procedió a la instalación y puesta en funcionamiento de las UTA en terraza

Sucursales:

- Habiendo concretado durante diciembre de 2023 la convocatoria al Concurso Privado de Precios para la Remodelación Integral del edificio para Suc. Charata, bajo Expte. N° 2496 del Dpto. Patrimonio, en febrero de 2024, y de acuerdo con lo establecido en el Pliego

de Condiciones, se realizó la apertura y análisis de ofertas, arrojando como resultado la adjudicación de la obra a la empresa VMF SRL. Se inauguraron las obras el 6 de abril, fecha coincidente con lo establecido en Contrato. La remodelación Integral del edificio de Suc. Charata es una obra que significó la puesta en valor de una de las plazas comerciales más fuertes en el interior provincial.



- Asimismo, en abril de 2025 se finalizaron las obras de reforma de Suc. 25 de Mayo, en la ciudad de Resistencia, una sucursal modelo en el formato de atención comercial enfocado al segmento PyME y empresas. Para esta obra, se optó por un modelo de gestión de obra atomizado por etapas (3 en total), permitiendo solapar tareas de obra civil reduciendo tiempos de producción, necesario para una obra que significó un desafío logístico por el reducido espacio para sectorizar espacios operativos y de ejecución.



- Dando continuidad al proceso de mejora de espacios de trabajo y atención comercial, se elaboró la documentación técnica y pliego para llamado a concurso para las reformas integrales de las sucursales Buenos Aires, San Martín, Villa Ángela, Villa Berthet y CUP Resistencia. A diciembre de 2025 se encuentran en proceso de ejecución las tres primeras, y adjudicadas las dos últimas.

- Culminando el año, se ha concretado el proyecto de recategorización de la Minifilial Fontana, como Sucursal N°31. Esta decisión institucional tuvo su correlato en las correspondientes adecuaciones edilicias del lay-out para poder atender la demanda de todos los sectores que comprenden una sucursal. Asimismo, la flamante Sucursal Fontana ofició de prueba piloto para el Modelo de Banca que viene desarrollando el Banco y el nuevo sistema de turnos paper-less.



En temas relativos a mantenimiento general, se llevó a cabo tareas de pintura general y reparaciones menores en sucursales de las localidades de Hermoso Campo, Colonia Elisa, Corzuela y Gral. Pinedo.

Empresas Controladas y Vinculadas:

Durante el período, se concretó el traslado de la empresa del Grupo NBCH, Unicobros a nueva locación como respuesta al acelerado crecimiento de sus operaciones, nucleando los servicios de atención a clientes, técnica y administración y posventa en un único edificio.

Lobbys neutrales de ATM:

Con el objeto de ofrecer un mejor servicio a través de canales no presenciales a nuestros clientes, se ha inaugurado un centro de cajeros automáticos en la localidad de Charata, junto a la renovada Sucursal; el mismo cuenta con 5 equipos de última generación cash dispenser y 2 equipos recicladores. Asimismo, se habilitó un nuevo lobby de atm en la localidad de Mesón de Fierro, y en Zona Sur de la Ciudad de Resistencia, más precisamente en Supermercado FACOR, ubicado en una zona urbana altamente poblada y consolidada, que hasta el momento no contaba con cobertura de este servicio.

En relación con tareas de mantenimiento de lobbys, se intervino con pintura, reemplazo de gráfica institucional y reparaciones menores en los Centros de ATM de El Diario y Casa de Gobierno en Resistencia, y en 25 lobbys de menor jerarquía distribuidos en toda la provincia.

Minifiliales:

Dentro del cronograma general de obras también se incluyó el mantenimiento general de Minifiliales las cuales contemplaron: reparaciones menores en fachadas, pintura general exterior, cambio de gráfica de vidriera y cartelería identificatoria del local. Dentro de la planta de minifiliales, se intervino en: Basail, Las Palmas, La Verde, La Escondida, Las Garcitas y Samuhú.

En paralelo y como propuesta de efficientización de costos operativos, se está trabajando junto a Seguridad Física en el Proyecto de Monitoreo Remoto de Minifiliales, con el objeto de eliminar castilletes y personal policial afectado a esos efectos. Como resultado del análisis de viabilidad, se tomó la decisión de crear un bunker de monitoreo exclusivo para este servicio, situado en subsuelo de nuestra Casa Central, bajo estrictas normas de construcción y acceso, de acuerdo con lo establecido por el BCRA. Se estima fecha de inicio del servicio: marzo 2026.

Sustentabilidad:

Continuando con las acciones relativas al Programa de Finanzas Sostenibles del NBCH, se han realizado tres acciones concretas bajo el lema **HUELLA POSITIVA**, como aporte desde la Gerencia Administrativa:

- **Eliminación de plásticos de un solo uso**, aportados por el Banco, más concretamente vasos térmicos para agua y café en las cocinas de Casa Central y sucursales. Como reemplazo, se entregó un vaso térmico personalizado a cada empleado de la entidad.
- **Plan de Reciclaje**, encarado con acompañamiento de la consultora Parino Group, tiene como objetivo la separación y clasificación in-house de residuos producidos en Casa Central y Sucursales, y el posterior retiro diferenciado para su reciclaje o disposición final, según corresponda.
- **Energía Solar**: Mención destacada merece la instalación de sistemas de producción de energía renovable mediante paneles solares. Como prueba piloto, se ha seleccionado a las sucursales de Campo Largo y Las Breñas, en las cuales se han instalado equipos "on-grid" con acumulación mediante baterías, y sin acumulación respectivamente, a efectos de monitorear su desempeño, obtener datos concretos y situados respecto de las ventajas económicas y ambientales que implican estos sistemas, y evaluar su posterior despliegue a otras sucursales. Habiendo ya realizado dos cortes de análisis, las mediciones arrojan un ahorro de alrededor del 37% en el consumo de energía de red.

Todas estas iniciativas vienen realizándose de manera articulada con el equipo de coordinación de Sustentabilidad y el área de Capacitación de RRHH, a efectos de acompañar las acciones con una fuerte campaña de concientización interna.

Por último, cabe destacar el avance en el análisis de viabilidad de Certificación internacional LEED de eficiencia en Operaciones y Mantenimiento, para nuestro edificio de Casa Central. A la fecha, se obtuvo en análisis de factibilidad por parte de la consultora Estudio Grinberg, arrojando resultados favorables, con posibilidad de acceder a una certificación PLATA.

El año 2025 consolidó el proceso de transformación iniciado en ejercicios anteriores, en un contexto de reconfiguración del sistema financiero y progresiva estabilización de las variables macroeconómicas. En este escenario, la Gerencia Administrativa fortaleció su rol como soporte estratégico del negocio, profundizando la eficiencia operativa, la disciplina en la gestión del gasto y la modernización de la infraestructura física y tecnológica.

Los avances alcanzados permitieron acompañar el crecimiento y la evolución del Banco con una estructura más ágil, sustentable y alineada a las nuevas demandas regulatorias y tecnológicas del sector.

La Gerencia Administrativa reafirma su compromiso de continuar impulsando procesos innovadores, optimizando recursos y contribuyendo activamente a la consolidación del Nuevo Banco del Chaco como una entidad moderna, eficiente y orientada a la excelencia en el servicio a sus clientes y a la comunidad chaqueña.

Gestión de Recursos Humanos

Se destacan las acciones más relevantes realizadas desde el Departamento de Recursos Humanos a lo largo del año 2025, mencionando los hitos más relevantes que tuvieron un impacto significativo en el desarrollo profesional y personal de los colaboradores de la entidad, reafirmando el compromiso institucional con la formación continua, el fortalecimiento de competencias y la mejora constante de los procesos de aprendizaje, en línea con los objetivos estratégicos de la organización.

Actualización del Aula Virtual

Se realizó la actualización de la interfaz del Aula Virtual con el propósito de fortalecer la experiencia de uso de los colaboradores internos. Esta mejora respondió a la necesidad de mantener las plataformas digitales actualizadas y alineadas con las buenas prácticas actuales, reconociendo que una experiencia de usuario adecuada es clave para incentivar la participación en cursos, talleres y capacitaciones. La renovación del diseño visual y funcional permitió optimizar la interacción con la plataforma, facilitando una navegación más intuitiva, un acceso ágil a los contenidos, consolidando al Aula Virtual como una herramienta estratégica para el aprendizaje y el desarrollo organizacional.

Programa de capacitación Negocios Digitales - UDESA

Se llevó a cabo el programa de Negocios Digitales, orientado a fortalecer la formación continua y promover la innovación tecnológica como factor clave de competitividad. La propuesta se estructuró en cuatro módulos y ocho encuentros, con instancias virtuales y presenciales, abordando contenidos sobre transformación digital, modelos de negocio, financiamiento, tecnologías emergentes, experiencia de usuario y marketing digital. El programa permitió comprender el ecosistema digital, analizar sus propuestas de valor y explorar su aplicación en la industria financiera, impulsando mejoras y nuevas iniciativas para el crecimiento de la entidad.

Proyecto de Comunicación Interna

Este es uno de los hitos más relevantes de 2025, concebido como una iniciativa estratégica para fortalecer el vínculo con los colaboradores del Banco. El proyecto tuvo como objetivo promover el orgullo institucional, el sentido de pertenencia y un clima organizacional positivo, garantizando una comunicación clara, oportuna y efectiva.

Como punto de partida, se realizó el Pulso de Comunicación Interna, que permitió diagnosticar la cultura organizacional y la efectividad de los canales existentes. A partir de estos resultados, se diseñó un Plan Estratégico de Comunicación Interna implementando acciones claves, como la creación un manual de identidad, voz y tono institucional, un *newsletter* mensual, la planificación anual de contenidos y la generación de mensajes segmentados, una iniciativa que continuará desarrollándose en los próximos períodos, reafirmando así el rol de la comunicación interna como motor estratégico para el crecimiento, la cohesión y el fortalecimiento institucional de la organización.

Programa de Educación Financiera del Nuevo Banco del Chaco 2025

Durante el año 2025, el Nuevo Banco del Chaco desarrolló un ambicioso programa de educación financiera que llegó a cientos de estudiantes de entre 13 y 17 años, junto a sus docentes, en toda la provincia del Chaco. Dentro de las principales actividades se encuentran:

- Charlas Educativas Institucionales: A lo largo del año, el banco recibió múltiples contingentes de estudiantes en sus instalaciones, brindando charlas enfocadas en contenidos básicos de educación financiera, sentando las bases para una comprensión integral del sistema financiero.
- Alianza Estratégica con la Subsecretaría de Juventud: A partir de septiembre, el programa alcanzó una nueva dimensión mediante un convenio estratégico con la Subsecretaría de Juventud del Ministerio de Desarrollo Humano de la Provincia del Chaco. Esta alianza incluyó Encuentros Pedagógicos Estructurados donde se desarrollaron conceptos fundamentales:
 - Origen y función del dinero
 - Importancia y estrategias de ahorro
 - Funcionamiento del sistema financiero argentino
 - Rol del Banco Central de la República Argentina (BCRA)
 - Ciberseguridad y protección de datos financieros
- Experiencia Práctica Innovadora: Se implementó una iniciativa sin precedentes: la apertura de 211 cajas de ahorro WEE (cuentas especiales diseñadas para menores de edad). Esta experiencia práctica incluyó la acreditación de fondos iniciales en cada cuenta, una práctica real con instrumentos de inversión en la cual los estudiantes aplicaron sus conocimientos constituyendo plazos fijos y el uso de tecnología bancaria moderna, ya que mediante la app del banco y pagos QR, los jóvenes adquirieron su merienda, vivenciando de primera mano las herramientas digitales del sistema financiero actual.

El programa trascendió las fronteras de la capital provincial, llegando con charlas presenciales a localidades como: Quitilipi, General San Martín, Villa Ángela, Presidencia Roque Sáenz Peña y Juan José Castelli. El alcance territorial del programa llegó a comunidades vulnerables que nunca antes habían tenido acceso a este tipo de formación financiera, recorriendo distancias de hasta 234 kilómetros desde Resistencia. Para muchos de estos estudiantes, la experiencia representó un doble impacto: su primer acercamiento formal a la educación financiera y su primera visita a la ciudad capital y a la Casa Central del banco de la provincia.

La entidad concibe al proyecto como un programa integral que combina teoría, práctica y alcance territorial, democratizando el acceso a la educación financiera en toda la provincia del Chaco.

Logros Destacados del Ejercicio 2025

El ejercicio 2025 cerró con resultados que consolidan la transformación institucional iniciada a fines de 2023. A continuación se sintetizan los hitos más significativos del período:

✓ Transformación Digital: Migración exitosa al nuevo Core Bancario

En marzo de 2025 se concretó la migración al sistema CORE "Topaz Banking", reemplazando la plataforma Sideba. El proyecto implicó la integración de más de 25 sistemas satélites y 600 interfaces, garantizando continuidad operativa, seguridad y trazabilidad. Fue el cambio tecnológico más relevante en la historia reciente del banco y representó un salto estratégico en eficiencia, escalabilidad y capacidad de innovación de productos.

✓ Solidez Financiera: Calificación A-(arg) con perspectiva estable

FIX SCR (afiliada de Fitch Ratings) ratificó la calificación A-(arg) en Endeudamiento de Largo Plazo con perspectiva estable. La calificadoradora destacó el buen desempeño (ROA del 4,1% a sep'25), la apropiada capitalización (Capital Tangible del 21,9% sobre Activos Tangibles), la calidad de activos y la buena cobertura de liquidez (32,1% de los depósitos). Además, el Retorno sobre Activo del ejercicio alcanzó el 3,59%, superando el 3,50% del ejercicio anterior.

✓ Tarjeta Tuya: Líder provincial con más de 220.000 tarjetas activas

Tarjeta Tuya consolidó su posición como pilar del ecosistema financiero provincial: 6.000.000 de transacciones en 2025, con más de 209.000 clientes activos y un volumen de compras superior a \$350.000 millones. La cartera total de tarjetas de crédito cerró en \$160.000 millones (Tuya, Visa y Mastercard), con una red de más de 9.000 comercios adheridos. Una herramienta de inclusión financiera y motor del consumo local sin precedentes en la provincia.

✓ Financiamiento: \$345.691 millones en créditos volcados a la economía chaqueña

Se desembolsaron \$345.691 millones en créditos de uso familiar, de los cuales \$191.930 millones (55%) fueron gestionados a través de canales digitales, evidenciando el impacto concreto de la transformación tecnológica en la accesibilidad financiera. Los préstamos inmediatos (producto 51201) alcanzaron \$91.671 millones, consolidando su rol como solución de financiamiento ágil. Se atendieron asimismo los sectores productivos con nuevas líneas NBCH + Semillas y NBCH + Aguinaldo.

✓ Primera emisión de Obligaciones Negociables propias

El Banco concretó su primera emisión de Obligaciones Negociables propias, un hito histórico que marcó la inserción del NBCH en el mercado de capitales. Esta operación formó parte de la estrategia de diversificación de fuentes de fondeo y demostró la resiliencia de la institución, ampliando horizontes más allá del fondeo tradicional y posicionando al banco a nivel nacional como emisor de deuda propia.

✓ **Ciberseguridad: Fortalecimiento significativo de la infraestructura de seguridad**

Se implementó MFA obligatorio en 1.231 cuentas de e-mail y más de 850 VPNs protegidas con ZTNA + MFA. El monitoreo de eventos de seguridad pasó de 950 a 3.000 eventos por segundo con vigilancia 24hs (QRadar). Se hardenizaron 104 servidores y 1.010 estaciones de trabajo, y se corrigió el 80% de los hallazgos del test de intrusión. La postura de ciberseguridad del banco se elevó significativamente, alineada con los estándares gold standard de la industria.

✓ **Inclusión y Educación Financiera: 211 cuentas WEE abiertas para jóvenes**

El programa de educación financiera llegó a cientos de estudiantes de entre 13 y 17 años en toda la provincia, recorriendo hasta 234 kilómetros desde Resistencia. Se abrió 211 cajas de ahorro WEE para menores, que vivieron su primer acercamiento práctico al sistema bancario, desde plazos fijos hasta pagos con QR. La alianza estratégica con la Subsecretaría de Juventud amplificó el alcance del programa, democratizando el acceso a herramientas financieras en comunidades vulnerables del interior chaqueño.

✓ **Sustentabilidad: 37% de ahorro energético en sucursales piloto con paneles solares**

Bajo el lema HUELLA POSITIVA, el banco avanzó con iniciativas concretas: instalación de paneles solares en sucursales de Campo Largo y Las Breñas con un ahorro de aproximadamente el 37% en consumo eléctrico, eliminación de plásticos de un solo uso, plan de reciclaje interno y avance en la certificación LEED Plata para Casa Central. El banco sentó así las bases de una estrategia de finanzas sostenibles consistente y medible.

Agradecimiento

El Directorio quiere agradecer especialmente a nuestros clientes por elegirnos, al Gobierno Provincial por coordinar las acciones económicas, financieras y operativas con la institución, al Gobierno Nacional por confiar en nuestras capacidades, a nuestros proveedores, a las entidades financieras colegas, a las autoridades y funcionarios del Banco Central de La República Argentina y de la Comisión Nacional de Valores por el apoyo prestado.

Un especial reconocimiento a los trabajadores del Nuevo Banco del Chaco, por su lealtad, compromiso y profesionalismo, hacedores del liderazgo y reputación de nuestra Institución.