

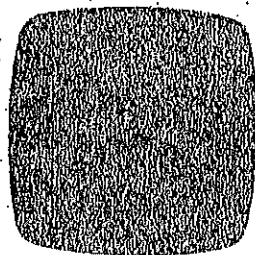
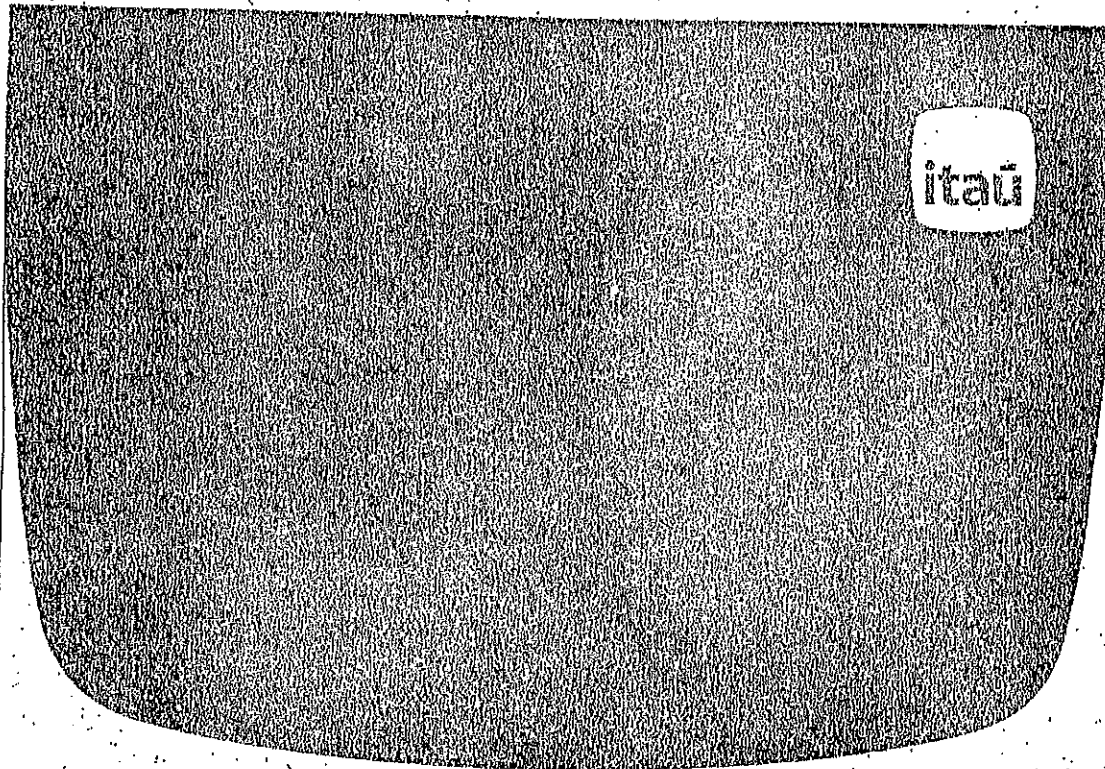


Hr N° 123302

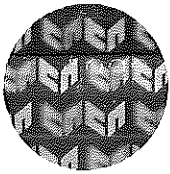


ESC. ROMINA FREGOSI GÓMEZ - 19451/7

56



Memoria
2024 | Ejercicio cerrado el 31 de diciembre 2024
Banco Itaú Uruguay S.A.



Hr N° 123303



ESC. ROMINA FREGOSI GÓMEZ - 19451/7

57

Señores accionistas

En cumplimiento de las normas estatutarias y legales vigentes, el Directorio de Banco Itaú Uruguay S.A. pone a su consideración la presente Memoria y los Estados Contables del Banco, con sus correspondientes notas y anexos.

Los datos disponibles a la fecha muestran que la economía habría evidenciado un rebote en 2024 (estimamos 3,0% versus 2023), reflejando la normalización de la agricultura luego del impacto de la sequía en 2023. El mayor ritmo de actividad ha repercutido en el mercado de trabajo donde la tasa de desempleo promedio de 2024 alcanzó 8,2% desde 8,4% en 2023.

La inflación en 2024 fue de 5,5%, por debajo del techo del rango meta fijado por BCU (3%-6%) y 0,4 puntos porcentuales superior al cierre de 2023. El peso se depreció 9,5% respecto al dólar en el último año en términos reales. La tasa de política monetaria (TPM) culminó el 2024 en 8,75%, 25 puntos básicos por debajo de la TPM al cierre de 2023 y fue superior a los niveles de inflación del año y de los niveles de inflación esperados para el 2025, manteniendo el sesgo contractivo de la política monetaria.

En el marco fiscal, el déficit fiscal habría terminado 2024 por encima de las estimaciones del gobierno en la rendición de cuentas y se habrían incumplido los pilares de la regla fiscal, por menores ingresos fiscales a los previstos, en línea con una inflación menor a la estimada. En 2024 Moody's subió el rating a Baa1, desde Baa2, ratificando el grado de inversor por parte de todas las agencias de crédito.

A diciembre del año 2024 las expectativas de los agentes para el 2025, publicadas por el Banco Central del Uruguay, prevían un crecimiento de 2,6%, una inflación de 5,0% y un tipo de cambio de \$ 46,1 por dólar.

Existe un fuerte compromiso de Itaú de continuar con una estrategia de desarrollo en Uruguay que profundice los beneficios a los clientes, apoyada en la calidad del servicio, la innovación y la competitividad, sumando un fuerte compromiso por los resultados. Las expectativas para el futuro son de seguir creciendo, potenciando la marca y brindando a los clientes nuevos productos y servicios que hagan que la experiencia del cliente con el Banco sea más ágil y sencilla. Para ello se trabaja en ofrecer nuevos productos y formas de interactuar con el Banco consistentes con el nuevo mundo digital. A nivel de toda la organización, tanto local como regionalmente, Itaú continúa firme y decididamente en el camino de desarrollo e implementación de un plan estratégico que enfatiza el desarrollo de la llamada Banca Digital teniendo como foco al cliente.



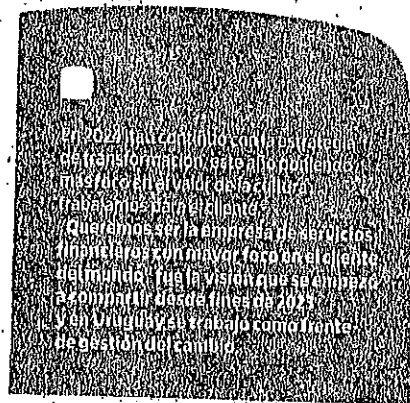
Hr N° 123304



ESC. ROMINA FREGOSI GÓMEZ - 19451/7

58

Transformación Cultural y Personal



El compromiso en este frente es tan importante para la sostenibilidad del negocio como también para aumentar nuestra base de clientes. Por eso ponemos mucho foco en entender cada vez mejor las necesidades y expectativas del cliente para mejorar nuestras decisiones.

Tenemos una visión basada en datos con indicadores de experiencia donde la principal medida que seguimos es la del Net Promoter Score (NPS) de negocios y jornadas. Estos indicadores incluyen mediciones en productos, canales, segmentos y transacciones de clientes. Alcanzamos una nueva máxima histórica en nuestro NPS Global. En la medición para el negocio de personas

físicas, el resultado del NPS Global fue de 65, 10 puntos más que en diciembre 2023. En el negocio de Persona Jurídica, el resultado del NPS fue de 86, también 10 puntos más que en diciembre 2023. Desde las diferentes áreas se realizaron llamadas para escuchar el feedback directo de los clientes y diferentes investigaciones para entender sus experiencias, generando un análisis aún más profundo para el desarrollo de soluciones específicas.

Para lograr este crecimiento en los resultados el foco estuvo puesto en dos frentes: mejorar las herramientas para poder tener mejor uso de datos y entrenamiento para cambiar la manera de hacer sentir a los clientes.

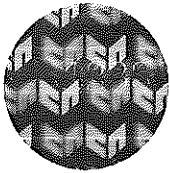
Para mejorar el acceso a los datos, se invirtió en una herramienta que permite obtener resultados de la encuesta al cliente en tiempo real y darle acceso a toda la organización a esta información. Poder visualizar y acceder a la información era un punto clave para evolucionar en la tecnología y mejorar la gestión de la satisfacción de los clientes. En segundo lugar, se invirtieron más de 2.040 horas de entrenamiento en la primera línea y áreas clave para diseñar una guía común sobre cómo atender a los clientes en Itau y, a la vez, hacerle seguimiento para mantener lo aprendido. Se entrenaron a más de 408 personas.

100 años

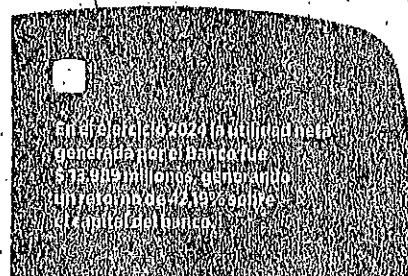
El 27 de setiembre de 2024 Itau cumplió 100 años como marca y llega a su centenario en permanente transformación. En este marco y bajo el lema "Un banco hecho de futuro", Itau decidió cambiar su marca, generar una campaña y varios eventos para conmemorar su aniversario.

La nueva identidad está basada en la "herencia de marca" y posiciona al banco para los desafíos del futuro. Los cambios en el logo están hechos con el objetivo de conseguir una forma de piedra, más orgánica, manteniendo el naranja como color principal del logo y con una tipografía propia.

El cambio de marca es el reflejo externo de nuestra transformación interna: una transformación cultural, tecnológica y del negocio.



Evolución de los negocios



El Margen Financiero, antes de deterioro por riesgo de crédito, alcanzó los \$ 19.566 millones (8% superior al generado en 2023), explicado por un mayor volumen de activos rentables.

El resultado por compra y venta de moneda extranjera alcanzó los \$ 2.742 millones, 12% superior al 2023, en línea con el crecimiento de la base de clientes y de la transaccionalidad.

El cargo por deterioro de créditos se mantuvo estable respecto de 2023 (considerando el cambio en la exposición de los resultados por venta de cartera entre ejercicios) en línea con una morosidad históricamente baja, que, unido a la constitución de provisiones estadísticas a lo largo de los ejercicios, determinan una menor volatilidad de los resultados por este concepto.

El resultado generado por mantenimiento de la posición en moneda extranjera, situada en promedio en el entorno del 70% del patrimonio, fue de mayor impacto que en 2023. El peso uruguayo registró en 2024 una depreciación del 13% (apreciación de 2,6% en 2023).

Finalmente, el impuesto a la renta (considerando el corriente y el diferido) ascendió a \$ 2.535 millones, representando una tasa efectiva del 15%, similar a la del ejercicio anterior.

Los créditos brutos al sector no financiero registraron un crecimiento del 19% en moneda nacional y del 10% en dólares. Por

su parte, los depósitos en moneda nacional aumentaron en términos interanuales un 22% mientras que en moneda extranjera un 7%, retomando la tendencia del crecimiento.

En resumen, los activos totales alcanzaron al equivalente a US\$ 8.120 millones, comparados con US\$ 7.408 millones a fines del 2023. Medido en pesos uruguayos la participación de créditos al sector no financiero representó el 28% del total de la cartera de los bancos privados en su conjunto (28% en 2023) mientras que los depósitos alcanzaron el 28% del total (26,5% en 2023).

La Banca Minorista tuvo un año excepcional tanto en resultados como en sus principales métricas de negocio, acompañadas de un incremento en todas las mediciones de satisfacción tanto en personas físicas como jurídicas (Pymes).

A nivel de resultados se alcanzó un resultado gerencial de \$ 7.098MM representando el 62% de la rentabilidad total del banco. Los ingresos crecieron un 15% año contra año, el resultado neto un 12% y el índice de eficiencia presentó un aumento de 1,6 puntos porcentuales fruto de las fuertes inversiones realizadas en el año.

La satisfacción de los clientes persona física creció nuevamente de forma significativa alcanzando un NPS de 65 lo que representa un aumento de 9 puntos respecto de 2023. La satisfacción de las Pymes también creció 9 puntos llegando a 49, máximo registro histórico del segmento. En ambos casos las encuestas competitivas que miden niveles de satisfacción contra nuestros competidores nos ubican en el primer lugar. Los destaques para 2024 reflejan a, que en la medición del NPS competitivo de personas físicas sobre el segmento Premium por primera vez, y como reflejo de la estrategia de posicionamiento desplegada en 2024, Itaú se sitúa en primer lugar. Por otro lado, y también en lo que refiere a encuestas competitivas, a nivel de Pymes Itaú es el único banco que se posiciona en el mercado con NPS positivo.

En línea con los proyectos transformacionales iniciados en 2023 para Personas Físicas y Pymes, durante 2024 se avanzó en la segmentación de la banca minorista y la implementación de la nueva propuesta de valor. Esto resultó en el relanzamiento de la marca Itaú Personal Bank, su nuevo modelo de atención, esquema de capacitación y beneficios; así como la creación de los nuevos



Hr N° 123306



ESC. ROMINA FREGOSI GÓMEZ - 19451/7

60

plásticos de crédito y débito asociados a la marca. La base de clientes al cierre del año más que duplicó la del año previo, siendo la propuesta de valor muy valorada y aceptada por parte de los clientes.

Se continuó con el proceso de transformación y revisión constante de la estructura alineándola con los objetivos estratégicos del banco. A nivel de Pymes se reestructuró el área, se creó una nueva figura de especialistas para la atención del segmento y se amplió la plataforma de atención con oficiales dedicados. Buscando mayores sinergias entre las bancas y agilidad en la entrega de productos y servicios a las empresas, se unificó el liderazgo de la comunidad PJ, conformada por equipos de la Banca Mayorista y de la Banca Minorista.

Datos destacados del negocio

■ Crecimiento en el consumo de las carteras de tarjetas de crédito y débito con aumentos del 23% y 25% respectivamente vs el año anterior.

■ La cartera de crédito creció un 30,3% en términos nominales, mejorando nuevamente la calidad crediticia, presentando una caída en la morosidad criterio BCU del 77% respecto del año anterior llegando a 3%.

■ Se alcanzó un récord histórico de vinculación de nuevos clientes Pyme (3,4M), superando el máximo de 2023. Crecimiento de la cartera de Inversiones, que alcanzó USD 2,68n al cierre de año, mostrando un aumento del 41% en monto y del 52% en clientes invertidos.

■ Crecimiento total de los pasivos (cuentas vista e Inversiones) del 12% respecto del año anterior, siendo el banco privado de mayor crecimiento.

■ Lanzamiento de Apple Pay, siendo la única institución financiera de Uruguay.

■ Aumento de 10% en el volumen de pago de facturas a través de canales digitales.

■ La implementación de un nuevo sistema de gestión comercial (Salesforce) en las áreas de atención a clientes.

■ El relanzamiento de la marca Itac Personal Bank y su posicionamiento en el mercado como líder en el público de mayores ingresos.

A nivel de innovación y alianzas estratégicas se destaca

■ La concreción de la compra del 100% del capital accionario de Resonet.

■ La compra de 100% del capital accionario de Red Visual S.A. (Plexo).

■ La apertura de Cubo Uruguay, hub de tecnología y emprendedurismo líder en la región.

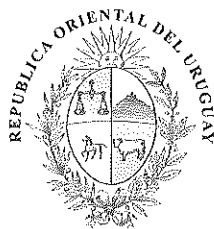
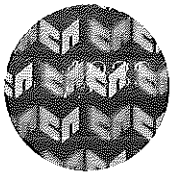
Por último y más importante, el eNPS (medición interna de satisfacción de los colaboradores) volvió a subir 7 puntos alcanzando 69%. Cabe destacar la altísima participación en la encuesta (86% de toda la base de colaboradores) y el hecho de que 14 áreas calificaron el clima en su máxima valoración.

Finalmente, a nivel de premiaciones se obtuvieron los siguientes reconocimientos

Internacionales: Mejor Banco de Uruguay por Latin Finance, Mejor Banco de Uruguay y Mejor Banco Digital de Uruguay para Minorista y Mayorista por Global Finance, Mejor Banco Digital y Mejor Banco para ESG por Euromoney, Empresa con mejor reputación corporativa de Uruguay por Merco, Platino en la categoría "Innovación con empresas fintech" por Fintech Americas.

Locales: Cumplimiento para Inversores Verificados y Pollinización Cruzada de FIU por DERES, #2 ranking mujeres + #2 cultura para Innovar + #3 seniors + #5 jóvenes por Great Place to Work, Bronce Gerente Financiero del año (Leandro Perasso) por Infonegocios, Servicios Financieros y Banca Online por Commerce Awards, Oro campaña Inversores Verificados por Effie Awards, Campana de Oro en Campaña TV + TV + 40+ Campañas Integradas + Contenido, Campaña Itacú busca TikTok con plata en social media + plata en branded content + bronce Influencer marketing por IAB Mixx.

La Banca Mayorista tuvo un 2024 con una performance muy destacada. Poniendo mucho foco en el cliente y en satisfacer sus necesidades se logró aumentar el volumen de créditos al sector no



financiero, los pasivos y los niveles de transaccionalidad. Todo lo anterior se logró manteniendo excelentes niveles de satisfacción de los clientes, con un crecimiento del NPS de 71 a 86.

Los créditos aumentaron 10% expresados en dólares, lo cual estuvo por encima del crecimiento del sector. Este determinó un aumento de 1% en el Market share de CSNF PJ y de lograr el primer lugar dentro de los bancos privados en CSNF PJ con un 32% de market share. Este crecimiento se basó en el foco puesto en sectores importantes como el agro, la agroindustria, la construcción y la Infraestructura. A su vez, la sinergia regional con las demás unidades permitió la concreción de nuevas relaciones, así como potenciar algunas en empresas regionales instaladas en Uruguay.

Los depósitos en el segmento de banca mayorista crecieron un 8% en el año, habiendo también aumentado la transaccionalidad y los ingresos por operaciones de cambio de moneda. Logramos aumentar nuestro Share of Cash en los clientes del 32% al 40%, y un aumento en el margen por servicios del 12%. Comenzamos con la medición del Índice de Principialidad el cual tuvo un resultado del 38%.

Evolución de los riesgos

Durante 2024 los créditos brutos al sector no financiero medidos en dólares crecieron 9%. Los créditos en dólares representan el 71% del total de la cartera (89% en el segmento empresas y 26% en el segmento de personas y comercios). La morosidad fue de 0,84% al cierre del año y la cobertura de provisiones específicas y estadísticas alcanzó al 125% de los créditos vencidos y al 3,6% del total de la cartera y contingencias.

En este período la institución profundizó su estrategia de segmentación de clientes Personas Físicas por niveles de renta. Esto incluyó, además de cambios en el modelo de atención, una revisión general de políticas de crédito. Adecuando las mismas a estas aperturas con el objetivo de poder ofrecer productos más alineados a los perfiles objetivo. Dentro de esta misma estrategia y

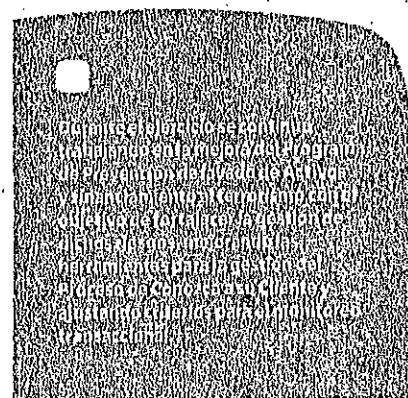
con el objetivo de tener un mejor servicio y una mejor gestión de riesgos, se definió utilizar los límites disponibles en el producto Tarjetas de Crédito para compras al contado y en cuotas.

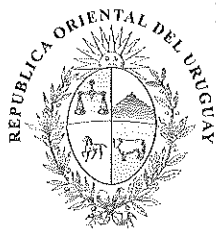
Consolidando en un único límite que, excepto para clientes con perfiles de riesgo mayor, resultó en el equivalente a la suma de ambos límites para compras contado y en cuotas.

Los depósitos del Sector no Financiero, medidos en USD, crecieron un 8%. Los depósitos en dólares aumentaron un 11,7% (medidos en dólares), los depósitos en pesos medidos en dólares aumentaron 10,7% (aumentaron 25,1% medidos en UYU). Los depósitos de no residentes en dólares (medidos en dólares) han mostrado una baja en el año, cayendo su participación al entorno del 11,70% (11,86% en 2023) del total de los depósitos.

Los indicadores de liquidez consolidados LCR ("Liquidity Coverage Ratio") y NSFR ("Net Stable Funding Ratio") continuaron mostrando valores sensiblemente por encima del mínimo de 100% establecido en el marco regulatorio vigente.

El riesgo de mercado se mantuvo bajo en función de la estructura del balance, los factores de riesgo y la complejidad de los productos operados.





Hr N° 123308



ESC. ROMINA FREGOSI GÓMEZ - 19451/7

62

asociada a fraudes con tarjetas de crédito y débito, hemos notado un aumento importante en los casos de fraudes en los canales ItaúLink y SuperApp. El principal vector de ataque ha sido el uso de propagandas falsas en redes sociales que inducen al cliente a ingresar sus datos de autenticación en páginas falsas que están bajo el control de los atacantes. De esta manera los atacantes consiguen las credenciales de los usuarios y luego las utilizan para iniciar sesión en los canales reales del Banco.

Aunque el uso de un segundo factor de autenticación como forma de aprobar transacciones sigue siendo un método eficaz para la prevención del fraude digital hemos identificado una sofisticación en los ataques de ingeniería social en los cuales logran que el cliente envíe el segundo factor a los atacantes y de esa manera logran concretar la transacción fraudulenta.

En el caso de tarjetas de crédito y débito la reducción de pérdidas es el resultado de diferentes medidas que se implementaron durante el año como, por ejemplo, la incorporación de una contraseña de única vez (OTP, "one-time password") para confirmar transacciones de mayor riesgo, seguimiento diario de descomodimentos para ajuste de reglas en herramientas de prevención en los sellos (MasterCard y VISA) e incremento de personal dedicado a esta tarea.

En el área de ciberseguridad se implementaron nuevos controles para los servicios e infraestructura que se llevan a la nube. Esta nueva arquitectura tiene particularidades que hacen necesario adaptar los controles existentes mediante la incorporación de software especializado, así como personal capacitado y soporte de especialistas.

Durante este año se realizaron varios trabajos de escaneo y test de seguridad que nos permitieron identificar oportunidades de mejora, las cuales fueron aplicadas a nuestra infraestructura tanto interna como de proveedor.

Atendiendo a la importancia que tienen los datos de nuestros clientes y operaciones, tenemos un proceso de revisión continua de reglas en los sistemas de control de fuga de información para detectar y bloquear salidas de información no autorizadas;

asimismo se continuó implementando y configurando software para el control de fuga de datos en plataformas de nube.

Atendiendo a la importancia que tiene la seguridad de los proveedores que manejan información del Banco, hemos trabajado en la revisión de sus medidas de ciberseguridad aplicando el mismo software y procedimiento que usa nuestra entidad controlante; para esto contamos con el soporte de personal especializado de Itaú Brasil en el tema.

AFAP Itaú S.A.

AFAP Itaú S.A. es una empresa Administradora de Fondos de Ahorro Previsional propiedad de Banco Itaú Uruguay S.A.

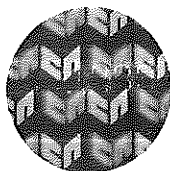
Al cierre de 2024, la AFAP contaba con 91 colaboradores y más de 385 mil afiliados, para quienes administraba ahorros por un valor equivalente a US\$ 3.721 millones, con participaciones de mercado de 23,0% en Afiliados y 16,8% en fondos bajo manejo.

En sus estados contables individuales el Banco contabiliza su inversión en la AFAP en moneda nacional por su Valor Patrimonial Proporcional. En cumplimiento de las normas contables del BCU se presentan también los estados contables consolidados del Banco con AFAP Itaú.

La rentabilidad del año 2024 del Subfondo de Acumulación de los afiliados de Afap Itaú fue 4,52% en Unidades Reajustables, mientras que la del sistema fue 5,37%.

Por su parte, la rentabilidad anual del Subfondo de Retiro de los afiliados de Afap Itaú fue 3,09% en Unidades Reajustables, mientras que la del sistema fue 3,26%.

Por último, la rentabilidad anual del Subfondo de Crecimiento de los afiliados de Afap Itaú fue 4,48% en Unidades Reajustables, mientras que la del sistema fue 5,22%. Las afiliaciones voluntarias en el año fueron 17.460, logrando una



participación de mercado de 24,3%. Por otro lado, ingresaron 9100 afiliados asignados de oficio por parte de DPS (24,6% del mercado) y 372 afiliados por traspasos netos.

AFAP Itaú continuó siendo la AFAP privada con menor comisión global (16,50% sobre el aporte al cierre del año), es decir, incluyendo la prima de seguro colectivo de invalidez y fallecimiento.

En el marco de sus competencias la AFAP participa en la Asociación Nacional de AFAP, la Comisión de Promoción del Mercado de Valores y la Mesa de Finanzas Sostenibles, promoviendo mejores prácticas y realizando aportes consistentes con un sano desarrollo del mercado de capitales y la inclusión financiera.

AFAP Itaú adhiere a los principios de la Iniciativa Climática Inversionistas Latam (ICIL), respalda el Acuerdo de París y el Grupo de Trabajo sobre Divulgaciones Financieras (relacionadas con el Clima) (TCFD por sus siglas en inglés). Adicionalmente, es signataria de los Principios de Inversión Responsable (UNPRI) y de Partnership for Carbon Accounting Financials (PCAF) y cuenta con las siguientes certificaciones: Certificación en Asesoría Previsional (KPMG) y Certificación de Carbono Neutral (One Carbon World).

Con respecto a las acciones de Responsabilidad Social Empresarial, la empresa apoya a Liceo Impulso, Liceo Jubilar, Fundación Los Pinos, Liceo Providencia, INISA, Fundación Nuestro Camino y ANIMA.

Estados contables

Los Estados Financieros individuales han sido preparados de acuerdo con las normas contables dispuestas por la Superintendencia de Servicios Financieros para la elaboración de estados financieros (artículo 507 de la Recopilación de Normas de Regulación y Control del Sistema Financiero). Las referidas normas contables se encuentran contenidas en la Comunicación 2023/178 (nuevo marco contable). Este nuevo marco contable requiere la aplicación de las bases contables descriptas en

el Apartado A de la Comunicación 2023/178, la aplicación de las Normas de Contabilidad NIF (antes Normas Internacionales de Información Financiera) adoptadas por el Consejo de Normas Internacionales de Contabilidad (International Accounting Standards Board - IASB) enumeradas en el Apartado B de dicha Comunicación, con las excepciones y limitaciones detalladas en el Apartado C así como los efectos contables de la evaluación de la capacidad de pago de los deudores de la cartera comercial resultantes de la aplicación de las disposiciones de la Comunicación 2021/103, y las normas de presentación y revelación contenidas en los modelos de estados financieros publicados por el BCU, y en la Comunicación 2019/282.

Se presentan tanto los Estados Financieros individuales del Banco, como los consolidados con AFAP Itaú.

Distribución de dividendos

En diciembre de 2024 se realizó una distribución de dividendos correspondientes a resultados de ejercicios anteriores por un total de \$2044.490.000 (equivalente a U\$S 160 millones).

En ocasión de la Asamblea Ordinaria de Accionistas correspondiente al cierre del ejercicio 2024, el Directorio recomienda que no se haga distribución de dividendos correspondientes a la utilidad generada durante el ejercicio 2024 y que la totalidad de la misma, \$ 13.989.546.435,06 se aplique a Resultados Acumulados ya que se ha completado la Reserva Legal estipulada en el Artículo 93 de la Ley 16.060.

El Directorio entiende que esta recomendación es apropiada para cumplir con holgura los requerimientos de responsabilidad patrimonial mínima establecidos por la Superintendencia de Servicios Financieros, así como el cumplimiento del 100% del colchón de conservación de capital (2,5% adicional) y colchón de capital contra cíclico, el cual alcanzó en 2024, el 6,5%, y llegará al 7% a partir de 2026.



Gobierno corporativo

La estructura de Gobierno Corporativo es descrita en el Informe Anual de Gobierno Corporativo, el cual fue aprobado por el Directorio del Banco en su sesión del 21 de febrero de 2025 y publicado en la página web de la institución: www.ita.com.uy

Sustentabilidad

Para Itaú la sustentabilidad es la manera de pensar nuestro modelo de negocio. Integrar los aspectos ambientales, sociales y de gobierno corporativo nos permite proyectar un futuro en común, reconociendo que la sostenibilidad empieza desde adentro.



Analizamos los Impactos ESG de nuestra actividad financiera en el contexto macroeconómico de Uruguay y la región, con una doble mirada: por un lado, cómo afectan a la economía, la sociedad, las personas y el medio ambiente; y, por otro lado, su influencia en nuestro modelo de negocio. Este análisis nos permite hacer foco en nuestra estrategia de sustentabilidad y revisarla permanentemente.

Contamos con un área de sustentabilidad que tiene la misión de implementar la estrategia de manera transversal, articular con las múltiples partes interesadas y facilitar los procesos de las áreas de negocio en relación con el desarrollo sostenible.

El Comité de sustentabilidad e Impacto positivo, compuesto por el Gerente General y directores/as de distintas áreas, es el encargado de fortalecer la agenda de sustentabilidad ante los diversos grupos de interés y acompañar e incentivar la implementación de las prácticas relacionadas con esta dentro del Banco. Dentro de cada dirección se encuentran los puntos focales, personas que se encargan de articular y dar seguimiento a las iniciativas, reportando al líder de sustentabilidad.

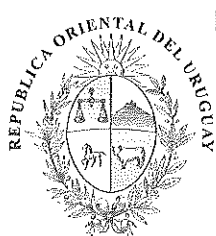
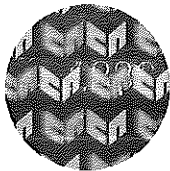
En 2021, Itaú se sumó a Net Zero Banking Alliance (NZBA), un acuerdo global liderado por la ONU para lograr una economía con cero emisiones netas de gases de efecto invernadero, alineado con los requisitos del Acuerdo de París. En 2024, Itaú Uruguay lanzó su programa Net Zero con el objetivo de generar conciencia y fortalecer el compromiso de los colaboradores para alcanzar la meta de descarbonización de las operaciones del banco y clientes al 2050.

Con el objetivo de promover la educación, participamos en la estructuración e implementación del primer Bono de Impacto Social de Uruguay, siendo el mayor inversor privado en esta iniciativa.

Además, este año publicamos nuestro séptimo reporte de sustentabilidad y estamos revisando nuestra estrategia a través de un análisis de doble materialidad, que contempla los impactos y oportunidades que tenemos en nuestros grupos de interés y el medio ambiente.

Tenemos la convicción de que no hacemos un mundo mejor de manera solitaria; por eso, a través del trabajo conjunto con alianzas estratégicas, fortalecemos nuestra estrategia, aumentamos el alcance y las posibilidades de éxito para un fin común. En 2024, continuamos apoyando y participando como expositores en diferentes eventos de sustentabilidad, así como en una serie de mesas redondas organizadas por distintas alianzas.

<https://www.ita.com.uy/inst/sustentabilidad.html>



Hr N° 123311



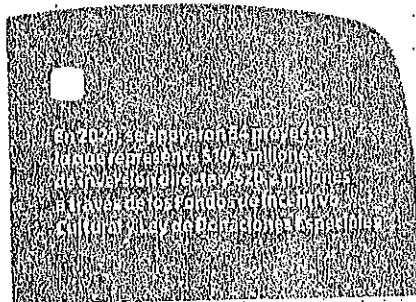
ESC. ROMINA FREGOSI GÓMEZ - 19451/7

65

Fundación Itaú Uruguay

Fundación Itaú tiene el propósito de promover, mejorar y difundir proyectos socioeducativos que respondan a las necesidades de la comunidad y busquen impactar positivamente en nuestro país. El pilar de Cultura tiene como objetivo viabilizar y profesionalizar la obra de artistas nacionales, generar accesibilidad a la cultura y promover el desarrollo de nuevas audiencias. Con foco en la cultura, creación y producción artística nacional, sus modos de gestión y su valorización en la búsqueda de un acceso democrático a los bienes y servicios.

El pilar Educación busca contribuir a la mejora del sistema educativo nacional, ofreciendo formación técnica, herramientas para la evaluación y recursos para el desarrollo de proyectos socioeducativos. Producción y divulgación de conocimientos, actividades de profesionalización y formación docente y propuestas educativas y socioeducativas.



Desde el área de formación, Centro de Capacitación, llevamos a cabo programas y actividades con años de trayectoria en el ámbito de la gestión cultural. Esto se complementa con un incipiente espacio de generación de conocimiento que busca contribuir a la reflexión y sistematización de experiencias y aprendizajes cuyos resultados continúen a la profesionalización y a la difusión de dichos conocimientos. En 2024 se realizaron dos cursos: Diploma en Gestión Cultural y Gestión de la Producción Artística, además se llevó a cabo un conversatorio con foco en periodismo cultural.

Utilizamos un Sistema de Información, Monitoreo y Evaluación (SIMME) que nos permite identificar, organizar y analizar la información sobre los impactos o productos de los distintos proyectos, a fin de apoyar su implementación, recoger aprendizajes, implementar mejoras y compartir conocimientos.

<https://www.fundacionitau.com.uy/>

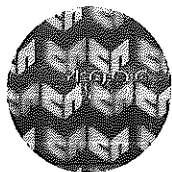
Fundación CUBO

Fundación CUBO abrió sus puertas en julio 2024. Tiene como objetivo fomentar, organizar e impulsar: a) la discusión y el desarrollo de tecnologías, soluciones y modelos de negocios alternativos e innovadores; b) la producción y difusión de conocimientos técnicos y científicos obtenidos como consecuencia de las actividades antes mencionadas; c) la atracción y aproximación a nuevos talentos en tecnologías de la información que puedan ser definidos como "startups"; d) la investigación desarrollo y/o establecimiento del ecosistema de emprendedurismo y "startups".

En sus primeros meses de actividad realizó más de 20 eventos de prelanzamiento segmentados por público, industria y rol en el ecosistema. Se captaron más de 1000 miembros. En 2024 se hizo foco en el proceso de ingreso a través de distintas curadorías, priorizando en primera etapa la vertical de Corporaciones y Startups.

El cierre del año encuentra a CUBO con 29 Startups admitidas e inscritas como socias de la fundación, 3 corporaciones con contrato firmado y 5 corporaciones con términos acordados para firmar al comienzo del 2025.

Además, cabe destacar el cierre de una alianza estratégica con la Agencia Nacional de Investigación e Innovación (ANII) la cual conllevó la aprobación de un plan de trabajo anual en conjunto con uno de los actores más relevantes del ecosistema local de emprendedurismo.

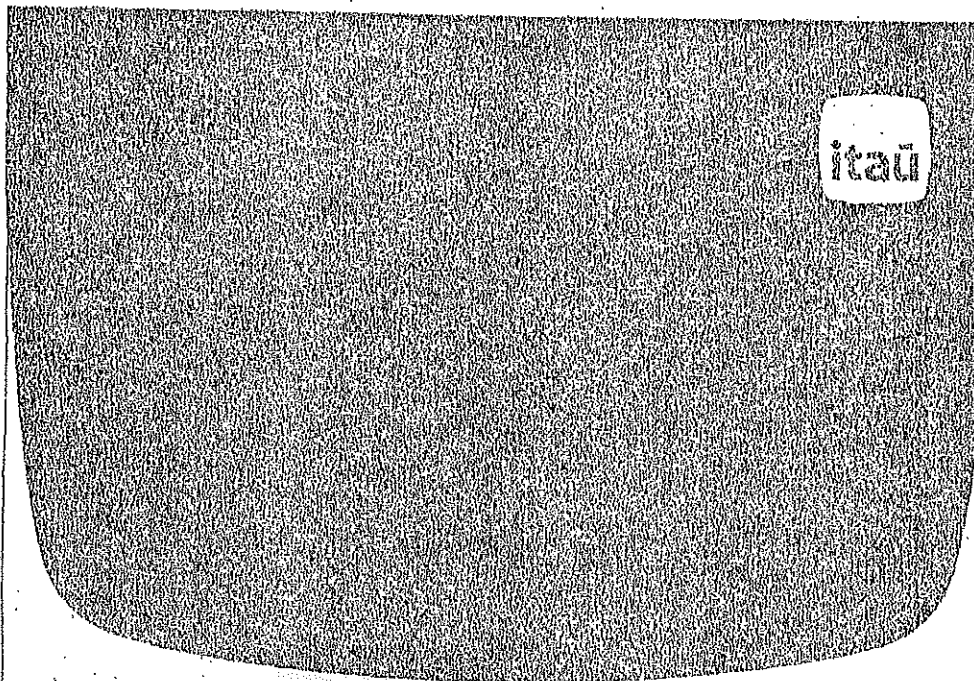


Hr N° 123312



ESC. ROMINA FREGOSI GÓMEZ - 19451/7

66



[Signature]
Cesar Blaquier

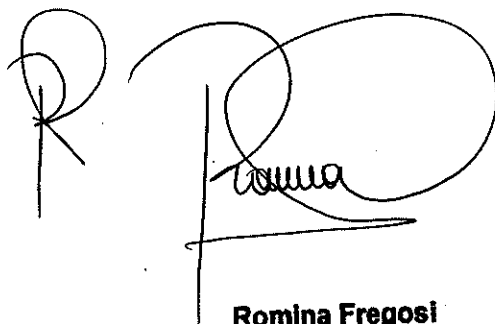
[Signature]
Carlos Edgardo de Castro

[Signature]
Gustavo Spranger

[Signature]
Horacio Torrendelli

[Signature]
Agustín Tafner

CONCUERDAN bien y fielmente las fotocopias precedentes, con su original de su tenor que cotejé. EN FE DE ELLO, a solicitud de parte interesada y para su presentación ante quien corresponda, expido el presente que sello, signo y firmo en Montevideo, el veintiocho de abril del año dos mil veinticinco, en once papeles notariales de actuación de la Serie Hr numerados 123302 al 123312.


Romina Fregosi
Escribana Pública



ARANCEL OFICIAL
Artículo:8
Honorario: \$ 2.438
Mont. Not.: \$ 463

