

Memoria 25° ejercicio

(Información no auditada)

Señores Accionistas:

En cumplimiento de lo establecido por la Ley 19.550, sus modificaciones y el Estatuto Social, tenemos el agrado de poner en consideración de la Asamblea, la Memoria, el Inventario, el Balance General, el Estado de Resultados, el Estado de Evolución del Patrimonio Neto, el Estado de Origen y Aplicación de Fondos, notas y anexos, correspondientes al 25° ejercicio iniciado el 1° de julio de 2008 y finalizado el 30 de junio de 2009.

Contexto económico

Durante el ejercicio económico finalizado en junio de 2009, nuestro país se ha desenvuelto en un marco de crisis global del que no estuvo exceptuado.

No obstante, y si bien el PBI ha disminuido su crecimiento (particularmente en el segundo semestre) logró terminar el año con una cifra positiva.

A la situación internacional se le sumaron la disputa entre el gobierno y el campo y la decisión de re-estatizar el sistema de jubilaciones. Esta situación ocasionó, por un lado, una preocupante dolarización de portafolios, y por el otro, una leve pérdida de depósitos minoristas, ambos efectos menguados al momento de escribir esta Memoria.

La liquidez del sistema, sin embargo, se ha mantenido muy alta fruto de una caída en la demanda de crédito en el segundo semestre.

Los depósitos del sistema, principal fuente de financiación de sus activos, crecieron cerca de un 10% en los últimos 12 meses, totalizando \$254.400 millones, de los cuales \$177.770 millones correspondieron al sector privado.

Por el lado de los préstamos al sector privado, el crecimiento fue cercano al 13% respecto a junio de 2008.

El importante nivel de reservas del Banco Central de la República Argentina (BCRA), sumado a la decisión de usarlas para cumplir con vencimientos de la deuda, ha motorizado una importante suba en los precios de la deuda pública.

El menor nivel de actividad repercutió en la recaudación fiscal. Como consecuencia de ello disminuyó en forma importante el superávit de la Nación, y varias provincias entraron en déficit. Aunque digna de atención, la situación es manejable, particularmente si se dan las condiciones para acceder al mercado internacional voluntario de crédito.

Por su parte la mora, si bien creció, se ubica en niveles tolerables y el sistema en su conjunto posee adecuados niveles de previsión.

Estrategia institucional

El dinamismo en la toma de decisiones adoptado por este Directorio, nos ha permitido transcurrir sin sobresaltos y con muy buenos resultados los vaivenes que presentó el mercado financiero debido a la crisis internacional. Hemos orientado la aplicación de nuestros recursos en activos que permitiesen conservar una liquidez razonable sin perder de vista la rentabilidad. A efectos de diversificar la utilización de los recursos propios del Banco, hemos adquirido el inmueble ubicado en la calle Reconquista 823, una zona exclusiva de la Ciudad de Buenos Aires. Se trata de un edificio categoría "A" el cual se encuentra alquilado en su totalidad. La situación internacional nos permitió, además, comprar parte de nuestra propia deuda con un atractivo nivel de descuento.

Más allá del particular contexto global en que transcurrió el ejercicio concluido el 30 de junio y de las medidas adoptadas en consecuencia, sigue siendo estrategia central de este Directorio cuidar

nuestra reputación, y mantener una política cauta de liquidez y capitalización, un sólido ambiente de control de riesgos, un buen clima interno de trabajo y una adecuada rentabilidad.

Resultados del ejercicio

La ganancia neta del ejercicio ascendió a \$70,8 millones, superando en un 85,3% la del año anterior.

Los ingresos financieros netos alcanzaron \$272 millones, lo que representó un crecimiento de 66,9% respecto del ejercicio anterior. Los ingresos netos por servicios crecieron 35,8% mientras que los gastos de administración lo hicieron en 27,4%. Cabe mencionar que la relación de costos totales sobre ingresos totales ha continuado mejorando, sin que por eso dejemos de considerar que aún tenemos mucho por hacer al respecto.

El cargo por incobrabilidad de la cartera de créditos a clientes, ha ascendido al 13,2 % de los ingresos por intereses. Esto se debe principalmente a la decisión de establecer una política más preventiva respecto de la cartera, debido a la crisis global y su incidencia en la actividad económica local, con el objetivo de reforzar la solidez patrimonial y contable del Banco.

La cartera irregular sobre financiaciones totales asciende a 4,15% y se muestra en nuestro balance provisionada al 100%.

A continuación, un resumen de los resultados de la gestión en cada una de las principales áreas de la organización:

Finanzas y Tesorería

Durante el ejercicio recientemente cerrado los depósitos continuaron siendo la principal fuente de financiación de los activos del Banco. En junio de 2009 los mismos alcanzaban \$2.406 millones, cifra 21,5% mayor que en junio de 2008. En particular, las cuentas a la vista del sector privado aumentaron 24,8%, llegando a \$581 millones. Cabe mencionar que hemos logrado avanzar en el objetivo deseado de crecer en depósitos vista con relación al total de depósitos, aún cuando dicho objetivo volverá a constituirse en meta relevante para la gestión del ejercicio entrante.

La relación depósitos vista sobre el total de depósitos del sector privado no financiero paso del 26,6% al cierre de junio 2008 al 33,3% en junio de 2009. Los depósitos a plazo del sector privado no financiero tuvieron una caída del 9,4%, alcanzando a \$1.104 millones. Los depósitos del sector público no financiero registraron un importante crecimiento, pasando en el mismo período de \$227 millones a \$658 millones, incremento que se observó especialmente en las colocaciones a plazo.

Sumado lo antedicho a la disponibilidad originada en nuestros fondos propios y en los bonos de largo plazo emitidos en el pasado y aún vigentes, el Banco ha contado con recursos en cantidad y costo adecuados para satisfacer las necesidades financieras del negocio en su conjunto.

Los fondos mencionados, se han aplicado prioritariamente a la financiación de la clientela del Banco a través de diversas líneas de negocios, amén de mantener y manejar los excesos de liquidez compatibles con la cauta política de liquidez oportunamente decidida, que consiste básicamente en el mantenimiento de activos líquidos en exceso de los definidos normativamente, y según un sofisticado análisis de la probabilidad de mantenimiento de las fuentes de financiación en diferentes escenarios de estrés financiero, tanto propio como sistémico.

En cuanto a la aplicación de los recursos, al cierre del ejercicio la cartera de facilidades crediticias al sector privado no financiero ascendía a \$1.702 millones, 45% mayor que la del año anterior. Como es habitual, nuestro Banco fue un activo participante en los mercados primario y secundario de letras y notas emitidas por el BCRA, en la actividad de pases contra títulos, y en la negociación de títulos y monedas. En esta última, y particularmente en los últimos meses, se observó un especial dinamismo en la clientela de la red de sucursales.

Cabe destacar que nuestro Banco es sumamente conservador en la asunción de riesgos de mercado, por lo que el mantenimiento de posiciones propias en activos con alta volatilidad de precios es insignificante.

Las calificadoras de riesgo mantuvieron estables las notas del Banco durante todo el ejercicio. En el caso de Fitch Ratings A1(arg) para el endeudamiento de corto plazo, A+(arg) para el endeudamiento a largo plazo y A+ (arg) para la emisión de Obligaciones Negociables Clase 1 por el equivalente a US\$ 75 millones. En el caso de Moody's, Ba2 para la calificación de endeudamiento en moneda local en la escala global, Aa2 para depósitos en moneda local en la escala nacional, Ba1.ar para depósitos en moneda extranjera en escala nacional y Aa2.ar para la emisión de Obligaciones Negociables Clase 1 por el equivalente a US\$75 millones.

Banca Minorista

Durante el ejercicio se inauguraron dos nuevas sucursales, tal como estaba previsto en nuestro plan de expansión: una en la ciudad de Campana y la otra en la ciudad de Mendoza. Dichas aperturas no sólo nos permitieron incrementar la cantidad de clientes, sino también ampliar la cobertura geográfica de nuestra red comercial.

En lo que respecta al negocio de tarjetas de crédito, nuestro principal objetivo ha sido sostener el crecimiento de la cartera de clientes, mejorando indicadores y bajando el nivel de *attrition* o abandono de clientes. Hemos trabajado fuertemente en la consolidación del modelo de adquisición de clientes a través de marketing directo, la estabilización del programa de fidelización y la concreción de los acuerdos comerciales necesarios para participar eficazmente en un mercado que se volvió altamente competitivo en este aspecto. Como resultado de esta estrategia, hemos logrado una mayor cantidad de cuentas con resumen (alcanzando un crecimiento interanual de 11,47%, superior en 3,4% al crecimiento del sistema) y un mayor consumo promedio por cuenta (16,2%), habiendo aumentado la participación del Banco a un 7,8% en relación al total de cuentas con resumen del sistema. Es de destacar que se mantiene y mejora nuestra ventaja en la medición de los principales indicadores, cuando el análisis se concentra en Capital y Gran Buenos Aires.

También durante este ejercicio se siguieron fortaleciendo las alianzas con Finansist S.A. (Crediclick) y Microlending Argentina S.A. (MILA). En total, se originaron operaciones de préstamos personales y prendarios por \$186 millones, alcanzando un saldo promedio al cierre de \$262 millones, superior en un 8.3% al de junio de 2008.

En materia de inversiones, el Banco desarrolló nuevas opciones de plazos fijos, optimizando la línea de oferta con distintas variantes no tradicionales. En este sentido se destacan el "Plazo Fijo Plus" con entrega de bienes durables y el "Plazo Fijo Sorpresa" en el cual, además de la tasa habitual, se le otorga un regalo al cliente. Ambos productos han sido diseñados con el objetivo de extender los plazos de colocación y captar nuevos fondos.

Los ingresos por comisiones vinculados a cuentas y paquetes de productos superaron los \$21 millones, lo que significó un considerable aumento respecto del ejercicio anterior. En el mismo sentido, las transacciones mensuales de compra con tarjetas de débito aumentaron 12% durante el ejercicio, determinando un incremento de 30% en los ingresos.

Con respecto a los diferentes productos de seguros comercializados, se realizaron ventas cruzadas sobre tomadores de distintos productos, especialmente titulares de tarjetas de crédito, concretando acciones altamente exitosas entre las cuales se destacan la activación de más de 11.000 coberturas de accidentes personales y la colocación de más de 14.000 seguros contra robo en cajeros automáticos. A este último en particular se le incorporó una cobertura adicional que permitió triplicar los ingresos por comisiones.

Continuando con el desarrollo de nuestra estrategia online se implementaron distintos micro sitios temáticos focalizados en el ofrecimiento de servicios, que brindan la posibilidad de interacción con el usuario, realizan sorteos y hacen promoción de los beneficios a los clientes.

La política comercial seguida en el segmento microemprendimientos nos permitió obtener un importante crecimiento en cantidad de clientes (27%) lo cual trajo aparejado un incremento de 21% en el volumen de depósitos. Se destacó en los últimos meses del ejercicio el interés por parte de los clientes en el producto "descuento de cheques de pago diferido", el cual ha demostrado ser un adecuado canal de financiación para este sector.

En lo que respecta a convenios de cuentas para el pago de haberes, hemos profundizado la estrategia de ofrecer el servicio entre las empresas clientes del Banco, mejorando nuestras cotizaciones y sumando beneficios para las empresas y para sus empleados.

Finalmente, merece un párrafo aparte la adquisición que hemos realizado a la Sucursal Argentina de Citibank N.A. de la cartera de tarjetas de crédito de Provencred-Visa en el mes de febrero. Tal operación involucró la adquisición de unas 62.000 tarjetas.

Banca Empresas y Negocios corporativos

Se incluyen en esta área de negocios a la Banca Corporativa, Negocios Agropecuarios, Banca Empresas, Negocios Internacionales y Banca de Inversión, quienes, en conjunto, obtuvieron un crecimiento de la cartera de préstamos, garantías y leasing del orden de 33% respecto al ejercicio anterior, superando los \$1.200 millones. Cabe destacar que si bien el nivel de morosidad se incrementó, no superó el 1% de la cartera. Por el lado de los depósitos, el incremento fue de 2%, alcanzando casi \$300 millones. Adicionalmente, hemos brindado a los clientes servicios de comercio exterior, de organización y colocación de títulos con oferta pública, así como también de estructuración de operaciones de financiamiento en forma privada.

En lo referente a la Banca Corporativa, hemos alcanzado un nivel de activos de \$960 millones, 56% superior al del ejercicio anterior, mientras que la asistencia vía leasing llegó a \$120 millones, monto que no permitió cubrir las amortizaciones del ejercicio. Asimismo, si bien se mantuvo el nivel de depósitos a la vista, los depósitos a plazos cayeron un 25%.

Con respecto a la cartera de Negocios Agropecuarios, el volumen creció un 24% con respecto al año anterior, llegando a \$145 millones, manteniéndose como principal producto la financiación de la campaña agrícola. No obstante, hemos diversificado la producción a financiar, incorporando clientes de productos regionales tales como los arándanos, porotos y cítricos.

La Banca Empresas tiene actualmente a su cargo la relación con los clientes comerciales con ventas entre \$15 y 80 millones al año. La resegmentación realizada ha tenido como objeto desarrollar más negocios con empresas de este perfil. Se trata sin duda de un negocio con un atractivo nivel de cross-selling, con espacio y oportunidades para seguir mejorando.

En cuanto a los Negocios Internacionales, si bien la caída de la actividad a nivel internacional afectó el volumen transaccional de operaciones canalizadas, hemos podido generar casi el mismo nivel de ingresos por comisiones y margen de cambio del ejercicio anterior. Adicionalmente, con la asistencia de nuestros bancos corresponsales y con la capacidad prestable que generan los depósitos en moneda extranjera, hemos mantenido el ritmo creciente de financiaciones de operaciones relacionadas con importaciones y exportaciones, alcanzando en el conjunto de segmentos de clientes el equivalente a U\$S 113 millones de dólares, que representan un 19% por encima del ejercicio anterior.

Finalmente, nuestra Banca de Inversión, continuó realizando transacciones en el mercado de capitales doméstico, pese a los cambios sustanciales habidos en el mismo a partir de la estatización de las Administradoras de Fondos de Jubilaciones y Pensiones (AFJP). Durante este ejercicio, Banco Comafi actuó como organizador y colocador de fideicomisos financieros con oferta pública (PriCoop VI y VII, y de CrediAl II) y de obligaciones negociables a mediano plazo (Edenor) por un monto agregado superior a \$100 millones. Se estructuraron también varias operaciones privadas de financiamiento para clientes corporativos por más de \$120 millones, con garantía de activos emitidos por fideicomisos financieros o mediante el uso de fideicomisos de garantía.

Banca Pyme

Promediando el ejercicio, hemos decidido escindir de la órbita de la Banca Corporativa a la Banca Pyme, desarrollando una estrategia de relanzamiento que tuvo como eje principal acciones orientadas a la adquisición de clientes y diversificación del riesgo, con foco en el descuento de documentos de corto plazo. Para ello, se consensuó con la red de sucursales un modelo de adquisición de clientes, fuertemente orientado a lo comercial.

En ese contexto, el portafolio de activos Pyme registró un crecimiento de 18%, identificándose a la línea de descuento de cheques (con un incremento del 56%) como la que más colaboró a ese crecimiento. Por su parte, el aumento de los depósitos del segmento fue de 32%, destacándose la proporción de cuentas a la vista sobre el total de los depósitos.

El incremento de la cartera de clientes permitió que en términos de generación de ingresos por comisiones, la mejora del segmento fuese de 25%, un hecho a resaltar teniendo en cuenta que es el rubro de ingresos más estable de nuestro negocio.

Banca Privada

Como consecuencia del reducido nivel de integración actual de nuestro país con respecto a los mercados financieros globales, la volatilidad de los activos argentinos fue durante un largo periodo bastante menor a la registrada a nivel mundial. Sin embargo, hacia fines del año pasado, el deterioro llegó y fue muy importante. Debido a ello, tanto en los mercados locales como en los internacionales, hemos estado atentos a las oportunidades de negocio pero con extrema prudencia respecto al nivel de riesgos asumidos, invirtiendo bajos porcentajes del portafolio. Esto nos permitió no poner en juego el capital del mismo, sacrificando en los últimos meses algo de rentabilidad en pos de mayor confianza para la toma de decisiones. Esta postura conservadora trajo aparejada una fuerte contracción en el nivel de actividad del área.

Por su parte, en el segmento de Banca Privada Institucional hemos logrado un crecimiento en el volumen de depósitos del orden del 80%, como consecuencia de una política de captación de depósitos más agresiva y una eficiente gestión comercial.

Finalmente, y como consecuencia de la estrategia de aumentar nuestra captación de inversores a través de la red de sucursales, hemos creado el sector de Banca de Inversión Personal (BIP) con el objetivo de ofrecer un servicio ágil y profesional de Banca Privada a todos los inversores medios que operan en sucursales. Pese al complejo contexto, el área registró un resultado más que razonable, logrando ampliar la base de clientes, aumentar el volumen de depósitos y transacciones e incrementar el monto de activos bajo administración.

Negocios Fiduciarios – Administración de carteras en mora

La experiencia e idoneidad acumuladas por nuestra gente en esta actividad nos ha permitido durante el ejercicio incrementar el volumen de negocios relacionado con la compra y administración de carteras de crédito con atraso de otras entidades.

Durante el ejercicio recientemente cerrado, hemos incrementado en más de 25 mil operaciones el volumen de la cartera cuya administración nos ha sido encomendada.

La intensa actividad evidenciada en este sector durante los últimos meses, alienta expectativas de crecimiento para el próximo ejercicio, circunstancia que contribuirá a consolidar los resultados proyectados.

Control de Riesgos

Como hemos mencionado en varias oportunidades, asumimos el control de los riesgos inherentes a la administración de un negocio bancario como uno de nuestros principales roles, y, consecuentemente, transmitimos a la línea una permanente preocupación al respecto.

Seguimos de cerca la definición de límites de autorización para diferentes tipos y tamaño de riesgos, el control cruzado del cumplimiento de los mismos y la permanente revisión de las prácticas a través de los distintos niveles y órganos de control, asegurándonos contar con personal experto, idóneo y ético.

Durante el ejercicio, hemos seguido trabajando muy especialmente en el desarrollo del área de Riesgo Operacional. Todos los procesos del banco han sido identificados y relevados, y, en cumplimiento de los plazos establecidos en la normativa vigente del BCRA, durante esta primera etapa se catalogaron aquellos procesos considerados críticos, lográndose un significativo progreso en la implementación del SGRO sobre ellos. También hemos dado comienzo a las tareas

relacionadas con la recolección de eventos de RO con miras a la emisión de los respectivos reportes.

Adicionalmente, continuamos prestándole especial atención a los temas vinculados con la prevención del lavado de activos, mejorando continuamente las herramientas utilizadas para su control y seguimiento.

Administración, Operaciones y Sistemas

Desde hace algunos años, estamos trabajando en un plan de mejora continua de los procesos, en busca de satisfacer más efectiva y ágilmente las demandas de nuestros clientes. Esto nos ha permitido incorporar nuevos negocios e incrementar los volúmenes de otros, sin necesidad de aumentar los recursos humanos y físicos. Dentro de ese plan, hemos avanzado significativamente en varios proyectos vinculados con la automatización de procesos. Adicionalmente, hemos encargado a una consultora externa que nos ayude a llevar adelante un proceso de reingeniería del área, a fin de asegurarnos que las transacciones sean realizadas de la forma más eficiente posible.

Durante el ejercicio, además de concretar la apertura de las sucursales Campana y Mendoza, hemos finalizado con éxito el plan de reforma del interior de la red de sucursales. Todas nuestras casas están ahora adaptadas a la nueva imagen corporativa y hemos mejorado significativamente su funcionalidad.

En lo que compete a nuestros sistemas, es destacable el esfuerzo de nuestros profesionales en el desarrollo de una nueva plataforma comercial, la cual posibilita importantes mejoras en el proceso de ventas, con la automatización de tareas vinculadas a la evaluación de clientes y la oferta de productos, como así también las mejoras realizadas en el ámbito de la continuidad del procesamiento de datos, para la cual se han llevado adelante importantes inversiones.

También merece una mención especial el recambio tecnológico realizado en las nuevas terminales de autoservicio instaladas en la red de sucursales, las cuales cuentan hoy con un nuevo aplicativo que brinda mayor funcionalidad a nuestros clientes, favorece significativamente la disponibilidad y el mantenimiento de este canal de atención, y eleva el nivel de productividad. Finalmente, las mejoras realizadas en términos de renovación tecnológica nos permitieron volver a posicionar al Banco dentro de las primeras 3 entidades de la red Banelco, logrando una disponibilidad promedio en los últimos 6 meses del 98%

Recursos Humanos

Seguimos convencidos de que no hay gestión exitosa posible sin recursos humanos rigurosamente seleccionados, adecuadamente motivados, equitativamente remunerados, y apropiadamente capacitados.

Continuamos con la política de búsquedas internas, para ofrecer nuevas posibilidades de desarrollo profesional a nuestros colaboradores. Implementamos una política de actualización de los diferentes beneficios que se otorgan al personal, tales como subsidios por guardería, cuidado personal, productos, etc. Dedicamos 25.000 horas a talleres y cursos de capacitación (internos y externos) que involucraron a prácticamente el 100 % de la dotación. Continuamos con el Programa de Formación en Competencias Comafi, destinado a instalar y fortalecer en nuestros colaboradores el desarrollo de las competencias profesionales que evalúa el Proceso de Gestión del Desempeño.

Asimismo, la integración del personal continúa siendo otro de los focos de nuestra gestión en esta área. Durante el ejercicio, se siguieron desarrollando jornadas de Integración, el Family Day y el programa "Pequeñas Visitas", por el que ya han pasado cientos de hijos de empleados del Banco.

Con el fin de mejorar las comunicaciones internas, se efectuaron nuevos desarrollos en la Intranet, de manera tal de lograr mayor visibilidad y simpleza para el usuario, implementando nuevos sitios.

Inversión en la comunidad

Entendemos que el pleno desarrollo de nuestra franquicia comercial involucra una fuerte integración con el medio geográfico y social en el que nuestras actividades se desenvuelven. Debido a ello, damos prioridad a la presencia de nuestra organización en actividades sociales y culturales relevantes en dicho medio como parte del quehacer diario.

Nuestro Programa de Acción Institucional está particularmente enfocado en la educación, especialmente a través del aporte a diversos proyectos para niños y adolescentes en situación de riesgo, ya que entendemos a esta área como la auténtica base para el progreso social. También priorizamos temas vinculados a la salud, para ayudar a mejorar la calidad del servicio que prestan los centros que atienden a la población de menores recursos y mantenemos nuestra tradicional presencia en actividades culturales. Asimismo, en la medida de las posibilidades, buscamos responder a los problemas asistenciales más urgentes de la comunidad.

Un comité de Acción Institucional, encabezado por un representante del Directorio, es el encargado de seleccionar los proyectos con los cuales colaboramos año tras año, priorizando los antecedentes de la organización destinataria de la contribución.

Perspectivas para el próximo ejercicio

Enfrentamos el nuevo ejercicio con cauto optimismo.

En lo que hace a la evolución macroeconómica, la crisis internacional está dando muestras de haber pasado lo peor, con la consiguiente mejora en los precios de nuestros bienes exportables y una situación más alentadora en las economías de nuestros socios comerciales. Localmente, el campo ha reconocido señales positivas por parte del gobierno, por lo que tenemos una expectativa favorable sobre un acercamiento de posiciones. Aunque vemos con preocupación el tema fiscal, son promisorias las medidas anunciadas para el reingreso del país a los mercados voluntarios de deuda.

En lo específico de nuestro negocio, continuaremos con los planes de expansión a través de la apertura de nuevas sucursales y estaremos atentos a la detección de oportunidades de adquisición que pudieran presentarse. Los costos y el control de riesgos seguirán siendo foco de un seguimiento puntilloso.

Seguimos confiados en las capacidades de Banco Comafi para continuar desarrollando exitosamente sus negocios. Como siempre, la calidad y profesionalismo de nuestra gente es la base de esta convicción. Es a ellos principalmente a quienes queremos felicitar y agradecer el esfuerzo para lograr los resultados obtenidos.

Agradecemos a nuestros clientes la confianza depositada en nuestro Banco, y a los accionistas la depositada en el Directorio. Como es habitual, la Asamblea considerará el destino de las utilidades del ejercicio. Considerando que es todo cuanto tenemos que informar a los Señores Accionistas, hacemos propicia la oportunidad para saludarlos atentamente,

EL DIRECTORIO

Buenos Aires, Agosto de 2009.