

Memoria 21° ejercicio

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 21° ejercicio iniciado el 1° de julio de 2004 y finalizado el 30 de junio de 2005.

Evolución de la economía

Hacia fines de 2004 y principios del 2005, comenzó a notarse una mayor repercusión del empuje de la demanda agregada, principalmente a raíz de la gran expansión del consumo. Varios indicadores del mismo, como las ventas en centros de compras y supermercados y el uso de servicios públicos, mostraron resultados mixtos con respecto a los meses anteriores, aunque continúan siendo positivos a nivel interanual.

Concluido el ejercicio, encontramos que en los primeros seis meses de 2005 el PIB ascendía a \$ 313.213 millones. Esto representa un aumento del 10,14% respecto a los \$ 284.375, 6 millones que alcanzaba a mediados de 2004.

En cuanto a la visualización proporcionada a través del Estimador Mensual de Actividad Económica (EMAE) proporcionado por el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (Indec), mostró para junio de 2005 un incremento del 8,4% en comparación con la actividad del mismo período del año anterior. En tanto que con relación al mes previo había subido (en términos desestacionalizados) un 0,1%.

Por su parte, el Estimador Mensual Industrial (EMI), también elaborado por el Indec, observaba en junio de 2005 un crecimiento del 6,4% con relación al mismo mes del año anterior, tanto en términos desestacionalizados como con estacionalidad. En consecuencia, el volumen de la producción industrial del primer semestre fue un 7,2% superior al del igual semestre de 2004, e inferior al crecimiento del 10,7% registrado en los 12 meses del año anterior.

Cabe destacar que, a nivel sectorial, siete de los 11 sectores que componen el EMI observaron un crecimiento acumulado interanual superior, destacándose automotores (29,1%), minerales no ferrosos (12,7%), y papel y cartón (9,1%).

En cuanto a la construcción, siguió mostrando una evolución favorable aunque su crecimiento presentaba al cierre de esta memoria una desaceleración. En términos acumulados, creció durante el primer semestre de 2005 un 8,2% contra igual período del año anterior, según el Indicador Sintético de la Actividad de la Construcción (Isac).

BALANZA COMERCIAL

El panorama del comercio exterior argentino sigue siendo muy optimista. Las exportaciones continúan presentando un desempeño notable, más aun cuando observamos que el incremento del valor exportado se explica por mayores cantidades y no por influencia de los precios, siendo incluso este efecto negativo hasta el momento.

Las perspectivas hacia el futuro del sector externo también son alentadoras. Los buenos términos de intercambio muy probablemente continúen en los próximos años fenómeno que se relaciona en parte con la expansión de las economías asiáticas, principalmente China e India.

A nivel acumulado, las exportaciones del primer semestre de 2005 ascendieron a US\$ 19.022 millones, con un alza interanual del 14% explicado por una suba del 18% en cantidades y una reducción del 4% en precios. En relación con las importaciones, estas sumaron un total de US\$ 13.533 millones. Esto es un 33% más respecto al mismo período del año anterior.

La balanza comercial arroja un superávit acumulado en los seis primeros meses de este año de US\$ 5.489 millones, que implica una reducción del 16.9% en forma interanual, debido al menor saldo neto positivo obtenido con China y Brasil.

INFLACIÓN

A mediados de 2005 la tasa de inflación minorista aumentó con respecto a sus niveles del año anterior. Durante la primera mitad de 2005 el crecimiento de la inversión y del consumo, la recuperación de los precios de la energía y la presión de costos originada en la suba internacional de las materias primas, fueron factores que impulsaron una tasa de inflación mayor que la registrada en 2004, que totalizó un 6.,1%.

También influyeron los ajustes de precios relativos de sectores que actualmente pueden recomponer los márgenes perdidos después de la devaluación, y el incremento en ciertos servicios públicos como electricidad y gas natural.

Así, el índice de Precios al Consumidor (IPC) de junio de 2005 registró una variación del 0,9% con respecto a mayo, mientras que en la comparación contra igual mes de 2004 el aumento de precios fue del 8,9%. Si se excluyen los precios estacionales y los regulados (IPC Resto), se observa que la variación de los precios minoristas entre ambos meses fue del 1,1% (10,2% interanual). Por su parte, el incremento acumulado registrado en el primer semestre de 2005 fue del 6,1%. De esta manera, al finalizar este ejercicio la tasa de inflación había comenzado a revertir el sendero decreciente observado hasta el mes de marzo de este año.

SITUACIÓN FISCAL

Las cuentas públicas continúan mostrando holgura. Entre enero y julio de este año la recaudación total sumó \$ 67.804 millones, aumentando un 17.5% en términos nominales con relación a igual período de 2004 (8,25 % en términos reales). Del total recaudado, IVA, Ganancias, Seguridad Social y Comercio Exterior explicaron el 82%.

En el último mes de este ejercicio, el sector público nacional registró un resultado primario de \$1.800,3 millones, el cual fue un 0,1% superior en términos nominales al registrado el mismo mes de 2004. En cuanto al resultado financiero, a raíz del pago de intereses de la deuda por \$1.035,7 millones durante julio, el mismo se ubicó en \$746,8 millones, reduciéndose un 49,4% en comparación con julio de 2004.

En términos acumulativos, el superávit primario del primer semestre sumó \$11.589,3 millones, lo que implicó una caída de \$243 millones (-2.1%) con relación al superávit del mismo período del año anterior.

Las retenciones siguen siendo un tributo crucial para mantener el superávit fiscal: representaron casi un 60% del superávit en 2004 y constituyen un 55% del mismo para 2005. Los complejos sojero, de hidrocarburos y del trigo son (en ese orden) los principales aportantes a los ingresos por este impuesto.

SECTOR MONETARIO Y FINANCIERO

En junio de 2005 se incrementó nuevamente el ritmo de liquidación de divisas por parte de los exportadores (totalizaron un promedio diario de US\$ 75,8 millones comparado con US\$ 68,3 millones en mayo).

Al finalizar este ejercicio, las reservas internacionales del BCRA sumaban US\$ 23.052 millones, la mayor cifra luego de la devaluación del peso, a principios de 2002.

En cuanto al precio del dólar, registró un comportamiento dispar en los distintos ámbitos de negociación. Mientras que en las operaciones de casas de cambio mayoristas en junio de 2005 se registro una disminución del 0,4%, en las operaciones entre bancos se observó un alza del 0,2%. Mientras tanto, en el segmento minorista, el dólar no mostró cambios al cerrar a \$2,90.

El nivel del dólar al cierre de este ejercicio es en promedio un 2,5% inferior al registrado en igual mes de 2004 (tanto en el segmento mayorista como minorista), acumulando en lo que va del año una baja promedio cercana al 3%.

Los depósitos totales continuaron creciendo a una tasa del 20% anual, y desde principio de este año su stock aumentó más de \$ 10.000 millones. De este modo, al 30/06/05, los depósitos totales del sistema financiero argentino en pesos sumaban \$117.099 millones, incluyendo \$ 653 millones en Cedros.

Mientras tanto, los depósitos pertenecientes al sector privado no financiero ascendían a \$83.141 millones, de los cuales \$ 651 millones eran Cedros. Cabe destacar que, a pesar de la fuerte recuperación que mostraron luego de la crisis, estos depósitos siguen rezagados respecto a sus valores históricos, pues representan el 20% del PIB contra el 28% que constituían hacia fines de los 90.

Los préstamos al sector privado aumentaron al 32% anual en los primeros seis meses del año, continuando en un nivel muy inferior (9% del PIB) comparado con el récord registrado en 1999 (24% del PIB). Los mismos totalizaban al cierre de este ejercicio \$ 37.985 millones.

DEUDA PUBLICA

Se concretó el proceso de reestructuración de la deuda pública que se hallaba en default desde diciembre de 2001. Según datos oficiales, la deuda exigible a diciembre de 2004 era de US\$ 102.566 millones, sobre un total de US\$ 191.254 millones de deuda soberana.

Si bien esta operación estaba prevista para fines de 2004, por diversos inconvenientes su inicio se demoró hasta febrero de este año, en tanto que la liquidación del canje se hizo efectiva en junio. Concluida la operación, que tuvo una aceptación del 76%, el stock de deuda pública totalizaba US\$ 126.466 millones, de los cuales el 30% corresponde a los nuevos títulos públicos ofrecidos: Par, Discount y Cuasi Par.

PERSPECTIVAS

Concretada la salida del default, la consolidación definitiva del nuevo entorno de estabilidad macroeconómica y financiera es uno de los grandes desafíos que enfrenta el Gobierno nacional.

La economía argentina continúa mostrando una evolución positiva en términos de PIB, no obstante la probabilidad de que se observe hacia delante una desaceleración en los niveles de crecimiento del consumo y la inversión.

En lo que respecta a la evolución del índice de precios, al momento de concluir la redacción de esta memoria el mismo volvía a mostrar señales de aceleración, pudiendo llegar a comprometer las metas fijadas por las autoridades económicas y monetarias para el año en curso.

A pesar de que se han tomado acciones para tratar de contrarrestar este efecto y lograr una desaceleración en la evolución de los precios, este factor preocupa tanto a las autoridades nacionales como al sector privado y la población en general, máxime teniendo en cuenta que aún no ha finalizado la renegociación de los contratos de las empresas de servicios públicos privatizados.

En este marco, uno de los temas pendientes más importantes será el futuro acuerdo con el FMI, cuyo proceso de negociación no está previsto sino hasta después de las elecciones de octubre próximo. Dentro de los temas más importantes a abordar están la renegociación de los contratos con las empresas privatizadas de servicios públicos y la situación de los acreedores que no entraron en el canje de deuda pública en default.

En cuanto a la situación fiscal, se espera que el Gobierno nacional continúe mostrando niveles de superávit dentro de los parámetros previstos. No obstante, se mantienen las incógnitas sobre su sustentabilidad en el mediano plazo, vinculadas con los reclamos salariales, los compromisos de deuda con el FMI y otros organismos, el pago de intereses de la deuda nueva, y las presiones sobre el gasto público.

El desafío clave del BCRA para los próximos meses será entonces compatibilizar el objetivo de estimular el nivel de actividad, sosteniendo un tipo de cambio alto y acumulando reservas, con el fin de evitar una expansión monetaria que genere mayor presión inflacionaria.

Estrategia institucional

Nuevamente en este ejercicio la mayoría de los principales indicadores de Banco Comafi experimentaron un significativo crecimiento en un marco de adecuada rentabilidad. Así, el total de activos que representaba \$ 1.435,5 millones a junio de 2004 aumentó un 9 %, hasta alcanzar los \$ 1.565,3 millones al cerrar el período analizado. En tanto que el patrimonio neto se elevaba al cierre a \$ 194,8 millones, un 20,7% más que al finalizar el ejercicio 2003-2004 (161,4 millones).

Respecto a las ganancias netas de impuestos, las mismas totalizaron \$ 24,1 millones, una cifra prácticamente similar a la obtenida en el período anterior. En tal sentido, cabe destacar que el margen neto de intermediación aumentó un 11,7% respecto al registrado en 2003-2004. Sin embargo, este resultado positivo se vio disminuido por el incremento de los gastos de administración del 10,8% (personal, honorarios y publicidad) y menores ingresos provenientes de participaciones en otras sociedades.

Además de los datos mencionados anteriormente, son varios los indicadores que fundamentan la solidez financiera de Banco Comafi. Nuestra exposición al sector público es menor al 7%, frente al promedio de la banca privada que supera el 40%. Y similares resultados pueden verificarse en otros ítems como: cartera irregular (2,6% de Banco Comafi contra 6,2% de promedio general de bancos privados y 8,1% del sistema); y rentabilidad sobre patrimonio –ROE- (13,1% versus -2,3% de los bancos privados y 0,5% del total del sistema).. En tanto que el retorno sobre activos (ROA) fue de 1,9 % frente a -0,3% de las entidades privadas en general y 0,1% de la totalidad del sistema.

Por otra parte, la consultora Fitch Ratings Argentina, en su último informe de marzo 2005, elevó la calificación de Banco Comafi a A+, una de las más elevadas a nivel nacional.

Asimismo, en el marco de nuestra política de crecimiento, cabe destacar que ya cerrado este ejercicio se concretó el ingreso de Banco Comafi como accionista a Banelco, la red electrónica bancaria argentina integrada por más de 3.000 cajeros automáticos de todo el país y el portal Pagomiscuentas.com.La operación incluye el ingreso de un representante del Banco al Directorio de la Red.

Finanzas y Tesorería

DEPÓSITOS

En el sistema financiero en su conjunto, los depósitos han evolucionado positivamente, habiendo crecido aproximadamente un 18% durante el período analizado, evolución que se verifica notoriamente en los depósitos a plazo, según datos del BCRA..

Con todo, la evolución de depósitos de Banco Comafi se ha visto más favorecida que la de la totalidad de las entidades, siendo que al cierre del presente ejercicio la entidad cuenta con un stock total del orden de \$ 929 millones que, en relación a los \$ 686 millones que registraba en junio de 2004, representa un crecimiento del 36%.

En tal sentido, los depósitos totales correspondientes al sector privado no financiero del Banco han crecido en forma sostenida en el transcurso del período, verificándose en las cuentas a la vista y otros depósitos incrementos del orden del 42%, con un stock al cierre del presente ejercicio de \$ 321 millones, en tanto que en depósitos a plazo el crecimiento fue del 36%, con un stock de \$ 570 millones

Respecto a la evolución de las tasas de interés, éstas han registrado un crecimiento continuo en el período, aunque siguen siendo negativas en relación a la tasa de inflación esperada. En tal sentido, Banco Comafi ha mantenido su oferta de tasas pasivas por encima de las ofrecidas en el mercado,

otorgando spreads promedios de 30 puntos básicos respecto a la tasa encuesta para plazos de entre 30 a 59 días publicada por el BCRA, y de 65 puntos básicos por sobre la tasa encuesta informada por dicha entidad para más de 60 días..

PRÉSTAMOS:

Siguieron evolucionando favorablemente. Al finalizar este ejercicio la cartera bruta de préstamos al sector privado no financiero se había incrementado \$ 231 millones, alcanzando un stock de \$ 669 millones (\$438 millones en junio 2004).

Este aumento de casi el 53% se explica tanto por la evolución de la cartera corporativa como de la de individuos. Específicamente, la primera tuvo un crecimiento del 51% (pasó de \$ 293 millones en junio 2004 a \$ 444 millones en igual mes de 2005), que se observó básicamente en el rubro adelantos (46%) y prefinanciación de exportaciones (75%).

Por su parte, la cartera de individuos creció alrededor del 42%, representando en junio de 2005 un total de \$ 183 millones (\$ 129 millones en el mismo mes de 2004). Resulta importante destacar, dentro de este segmento, el incremento observado en el stock de préstamos personales que, al finalizar este ejercicio, alcanzaba \$ 45 millones, frente a \$ 10 millones del período anterior.

Asimismo, Banco Comafi, a través de su subsidiaria The Capita Corporation de Argentina S.A (TCC), comenzó a desarrollar el negocio de leasing. Al cierre, la cartera ya ascendía a \$39 millones.

Adicionalmente, en lo que respecta a la administración del capital de trabajo, Banco Comafi se ha mostrado nuevamente como un participante activo en el mercado primario y secundario de Lebac y pases.

Banca Minorista

Durante el ejercicio se consolidó la estrategia minorista basada en los pilares de atención al cliente, productos de mayor valor agregado y atención multicanal.

Respecto al primero de los ítems señalados, los índices de satisfacción de nuestros clientes, obtenidos en estudios realizados por reconocidas consultoras del mercado, se ubicaron por encima de los indicadores de la competencia. Se registró además, escasa dispersión de los mismos entre los distintos puntos de la red de atención y venta.

En cuanto al agregado de valor a los productos, se adicionaron importantes beneficios sobre las carteras de tarjetas de crédito, a través del lanzamiento de un programa de recompensas al consumo (Comafi Suma) y la ampliación de los descuentos automáticos (Paseo de Compras Comafi). En este último caso, no sólo en lo que hace a volumen y variedad de comercios adheridos, sino incorporando al mismo a las tarjetas de débito Visa Electrón.

Esta estrategia se completó con el lanzamiento de Comafi Mini, un préstamo personal cuyo diferencial se basa en la flexibilidad que posee el cliente para programar su plan de pagos, el inicio de la comercialización de seguros, y la amplitud de las ofertas de inversión.

Por su parte, el avance en la implantación de los proyectos de CRM (*Customer Relationship Management*), la incorporación de un *data mart* comercial y el desarrollo de modelos de *datamining* para determinar segmentos de clientes "*heavy users*" y modelos de propensión a la compra, permitieron generar campañas de *cross selling* focalizadas, con un alto grado de interacción entre los diferentes canales (*call center*, sucursales y fuerza de ventas).

El CRM ha hecho posible también avanzar en la implantación de una estrategia de banca de relaciones, permitiendo identificar todos los vínculos del cliente con el Banco de una manera transparente al canal de atención, potenciando así cada contacto y generando una visión unificada de toda la gestión, independientemente del lugar o medio donde fuera iniciada.

Asimismo, hacia el final del ejercicio pusimos en el aire una importante campaña publicitaria televisiva, basada en tres comerciales que promocionan las tarjetas de crédito, los préstamos personales y la red de sucursales.

CANALES

Terminamos de implementar la posición de *greeter* en la totalidad de las sucursales, dotando a la misma y a la plataforma comercial de información consolidada sobre el cliente.

Con este aporte y otros avances, como la centralización de altas de clientes y productos, logramos potenciar las ventas, agilizar las transacciones y consolidar la calidad de atención, objetivo prioritario para Banco Comafi. En parte como consecuencia de ello, las transacciones realizadas por nuestros clientes en sucursales crecieron un 32%.

Actualmente se encuentra en desarrollo la modelización del nuevo proceso de ventas, con la coordinación de un consultor externo y la participación de distintas áreas del Banco, que brindan apoyo a los diferentes canales. Una vez finalizada la implementación, que también impactará en el *Call Center* y la Fuerza de Ventas, habremos logrado el objetivo de brindar al cliente una atención uniforme y de excelente calidad en todos los canales.

En lo que se refiere a los canales alternativos, el parque de cajeros automáticos alcanzó los índices más altos de disponibilidad, con un incremento de transacciones del 32%.

Las terminales de autoservicio, a partir de la implementación del *greeter*, el asesoramiento a clientes en lo que hace a su manejo y la mejora en sus prestaciones, también aumentaron significativamente la cantidad de operaciones: depósitos 29%, consultas 13% y pagos de tarjetas de crédito 37%.

Desde enero pasado, nuestro *Call Center* atiende todos los días, las 24 horas, ofreciendo a los clientes la posibilidad de operar en forma automática o hacerlo mediante operadores especializados en los distintos productos y servicios. El volumen de consultas y transacciones por este medio creció el 34 %.

También se desarrollaron distintas mejoras en banca por Internet, que facilitan el acceso y la operatoria de quienes utilizan este servicio. Continuamos con el diseño y desarrollo del nuevo *Home Banking*, cuya primera versión estará disponible en el último trimestre de 2005. Cabe destacar que durante el ejercicio se incrementó un 39% la cantidad de clientes que operaron por este medio, en tanto que las transacciones (consultas, pago electrónico de servicios y transferencias) aumentaron un 81%.

Asimismo, se fortaleció el equipo de Fuerza de Ventas, mediante la ampliación del plantel de vendedores, su integración con otros canales y su capacitación, logrando un fuerte incremento en el número de operaciones totales e individuales por promotor. También se creó un sector de Telemarketing, dentro del *Call Center*, para generar ventas en forma directa; y se establecieron diversos acuerdos con shoppings y grandes cadenas para instalar puntos de venta.

PAQUETES Y CUENTAS

Se desarrollaron acciones tendientes a activar cuentas con bajo nivel de utilización, a aumentar el promedio de aperturas de cuentas y a captar depósitos de clientes poseedores de Boden.

Como resultado de esas acciones se logró un incremento de los saldos correspondientes a cajas de ahorros (pesos y dólares estadounidenses) del 75%, en tanto que los saldos de las cuentas corrientes de individuos registraron un crecimiento del 79%.

Para agilizar la operatoria de cobro y pago sobre cuentas comitentes, compuesta principalmente por clientes de Boden, se generaron 22.000 nuevos paquetes de títulos.

Asimismo, la cantidad de paquetes activos pasó del 70% al 85%, producto de las acciones de depuración y la campaña de activación, lanzadas al fin del ejercicio anterior.

COMPRA VENTA DE DIVISAS

En la red de sucursales, la operatoria de cambios siguió en aumento, reportando un crecimiento en el volumen operado del 27%.

TARJETAS

El esfuerzo se centró en afianzar y diversificar las relaciones con los clientes. El impacto de esta estrategia ha sido claro al observar la evolución de los principales indicadores del negocio, cuyos mejores resultados se pudieron ver en actividad, volumen de consumos y financiación. También lo registró la evolución del stock, aunque en menor proporción, como consecuencia de que los esfuerzos estuvieron enfocados en rentabilizar la cartera.

En tal sentido, la actividad se incrementó un 19%, el consumo total creció 22%, y la financiación un 16%, en tanto que la cartera de cuentas vigentes creció un 9%.

Durante este ejercicio se implementaron una serie de acciones destinadas a intensificar el nivel de *cross selling* de clientes de otros productos con tarjetas de crédito. A tal efecto, se realizaron campañas con ofertas agresivas, que generaron una fuerte colocación de productos y niveles de respuesta por encima de la media de mercado.

Entre ellas se destaca la campaña de oferta de tarjetas de crédito sobre clientes monomarca., en condiciones especiales de precio y servicio, que consiguió 35% de respuesta sobre clientes impactados.

DEPÓSITOS

También en este segmento la banca minorista registró un crecimiento significativo en el volumen de depósitos, que al finalizar el ejercicio alcanzaba un promedio de \$ 384,1 millones (\$ 138,8 millones en plazos fijos en pesos), lo cual significa un 49% de aumento respecto del cierre del ejercicio.

Se destacaron en este rubro las acciones comerciales de retención sobre los saldos acreditados a los clientes por amortización y renta de los Boden, la campaña de captación "Plazo fijo para dos" del último trimestre de 2004, y el lanzamiento de los plazos fijos con retribución de bienes durables.

PRESTAMOS

El mercado registró una notoria tendencia a la recomposición de la oferta, algo que ya se había iniciado en el período 2003 -2004, con diversificación de propuestas y un número creciente de tomadores de crédito minorista.

Para aprovechar esta tendencia, Banco Comafi lanzó en septiembre de 2004 su línea de préstamos personales "Comafi Mini", con características únicas debido a su sistema de amortización americano.

Al cierre del ejercicio, el saldo de deuda promedio generado por la colocación de Comafi Mini ascendía a \$ 17,3 millones, a través de casi 6.000 operaciones.

No obstante el fuerte posicionamiento obtenido por el nuevo producto, la cartera amortizable por sistema francés no quedó atrás y el saldo promedio se incrementó un 58%.

Sumando ambas líneas de préstamos personales, el saldo de la cartera tuvo un crecimiento del 303%, en tanto que el stock de operaciones vigentes aumentó un 122%.

SEGUROS

Como corolario de los planes anunciados en el ejercicio anterior, comenzamos la comercialización de seguros no relacionados a créditos, obteniendo muy buenos resultados iniciales.

A partir del convenio firmado con American Bankers Argentina, en agosto de 2004 se lanzó la campaña de seguros de accidentes personales, que concretó más de 16.000 pólizas en 11 meses. A su vez en diciembre del mismo año, se inició la venta de seguros para el Hogar, a través de la compañía La Meridional-AIG, que llegó a emitir casi 3.000 pólizas en 7 meses.

Banca Corporativa

En el período finalizado la amplia oferta de servicios brindados por Banco Comafi redundó en una mejora en los negocios sobre la base de los clientes corporativos tradicionales y permitió la incorporación de otros nuevos, ampliando así nuestra presencia en este sector del mercado.

Prueba de ello es el fuerte aumento registrado nuevamente en préstamos corporativos, que pasaron de \$ 293,4 millones (junio 2004) a \$ 443,7 millones (junio 2005), lo cual representa un incremento del 51,2%.

Como es tradicional en Banco Comafi, el crédito se asignó en forma prudente, siguiendo el criterio de la alta calificación, lo cual permitió mantener una cartera de préstamos de optima calidad, con un índice de siniestralidad nulo.

Para el período que ahora comienza, nuestra estrategia en esta área es continuar con el crecimiento, fortaleciendo las relaciones de largo plazo con nuestros clientes corporativos, ampliando y diversificando la cartera del Banco.

Un aspecto de singular importancia, dentro de la mencionada estrategia sigue siendo la búsqueda de sinergias entre la banca corporativa y la red de sucursales, con el fin de ampliar el universo de clientes corporativos potenciales.

BANCA PYME Y SERVICIOS PARA EMPRESAS

A partir del compromiso estratégico asumido con este segmento, desarrollamos ampliamente nuestro portafolio, logrando un crecimiento del 265% en activos de riesgos y garantías otorgadas.

Siguiendo el modelo adoptado de banca de relaciones, se incrementó el número de oficiales de negocios de Banca PyME, para asegurar un trato más personalizado y coordinado con la red de sucursales, ofreciendo a la clientela una amplia gama de productos financieros y transaccionales.

Debido a la necesidad de financiación estructural de las empresas en crecimiento, a las tradicionales líneas de financiación de corto plazo agregamos la colocación de préstamos financieros hasta 24 meses.

Asimismo, a lo largo del ejercicio se duplicó el servicio de pago de salarios al personal de las empresas clientes, superándose las 15.000 acreditaciones mensuales de haberes.

El mayor número de clientes y el consiguiente manejo de su flujo de fondos significaron mayores conexiones de banca electrónica a través del producto Interpyme y un crecimiento de los depósitos del orden del 77%.

Considerando la rápida evolución actual de los negocios en el ámbito de empresas, la disponibilidad de canales transaccionales "en línea" se ha convertido en una necesidad crítica. Es por eso que hemos comenzado a construir nuestro servicio de eBanking para Empresas, con los más altos estándares de servicio y calidad.

La excelente experiencia que venimos logrando en nuestras relaciones con las PyME, respalda el importante crecimiento de negocios con este segmento que vislumbramos para el nuevo ejercicio que comienza.

COMERCIO EXTERIOR

Los resultados alcanzados por este sector confirman la participación creciente que está consiguiendo Banco Comafi en este mercado.

En total se negociaron alrededor de U\$S 550 millones, lo que representa un incremento de más del 50% respecto al ejercicio anterior.

Varios fueron los factores que explican este crecimiento: mayor participación en las operaciones de nuestros clientes, ampliación de la cartera, condiciones favorables del mercado, y el marco regulatorio que continuó flexibilizándose.

Si bien la demanda de prefinanciación de exportaciones fue inferior a la esperada, nuestro portafolio de este tipo de operaciones también aumentó alrededor del 75% respecto al ejercicio anterior.

Por su parte, el saldo de cartas de crédito confirmadas en el exterior (para cubrir importaciones) creció a un ritmo mayor al esperado, registrando un aumento del 200%. Semejante salto en la demanda se pudo satisfacer en su totalidad gracias al apoyo recibido a través de los corresponsales internacionales de primer nivel con los cuales opera el Banco.

Banca de Inversión

2004 marcó la reapertura del mercado de capitales en la Argentina y el regreso de Banco Comafi como protagonista del mismo, a partir de la obtención y ejecución del mandato de organización y colocación de Obligaciones Negociables para la empresa distribuidora de energía eléctrica Edesur, por un total de \$120 millones. Esta operación se realizó en conjunto con ABN-Amro Bank, y fue completada exitosamente en octubre pasado.

Dicha transacción representó la emisión de bonos privados a tasa fija al plazo más largo colocada en el mercado local hasta esa fecha (18 meses), así como la más extendida también en el tramo a tasa variable (3 años), significando el retorno de Edesur al mercado voluntario de deuda tras varios años de ausencia.

Esa exitosa colocación fue seguida, en marzo de este año, por una operación similar para Camuzzi Gas Pampeana, por un monto total de \$100 millones distribuidos en dos series, a tasa fija a 12 meses y variable a 3 años, respectivamente. El consorcio organizador estuvo integrado nuevamente por Banco Comafi y ABN-Amro Bank.

En este período, Banco Comafi también lideró la organización del Programa de Fideicomisos Financieros "PriCoop", y la emisión y colocación de la primera serie bajo dicho Programa por un valor de \$8,6 millones, concretada en marzo de 2005, habiendo actuado Comafi Fiduciario Financiero como fiduciario. Los bienes fideicomitidos fueron préstamos personales a jubilados con código de descuento de la Administración Nacional de Seguridad Social (Anses).

Asimismo, hacia el final del ejercicio, Banco Comafi tuvo nuevamente un rol principal como organizador en el Programa Global de Titulización "TCC Vendor Leasing" por hasta \$ 100 millones de valor nominal, emitiendo y colocando exitosamente la primera serie bajo el mismo por \$31,7 millones, y actuando como fiduciario Deutsche Bank. En este caso, los activos fideicomitidos fueron cobranzas y derechos sobre contratos de leasing originados y administrados por The Capita Corporation de Argentina S.A. (TCC), en lo que constituyó la primera emisión de activos de leasing con oferta pública y calificación de riesgo colocada en el mercado doméstico argentino.

En síntesis, Banco Comafi ha asumido durante este ejercicio una clara posición de liderazgo entre los participantes en actividades de banca de inversión en la Argentina, sumándose al reducido grupo de entidades con experiencia y capacidad demostrada para estructurar y ejecutar las soluciones adecuadas para una amplia base de clientes corporativos que buscan respuesta a sus necesidades de financiamiento a mediano plazo.

Banca Privada

Tanto en lo que hace a volumen de activos bajo administración como a operaciones y rentabilidad el área obtuvo un muy buen desempeño, principalmente como consecuencia de dos cuestiones diferenciadas.

Por un lado, la mejor visión que el público en general ha tenido con respecto al riesgo país, que generó una corriente de inversiones cuyo destino fue repartido entre el sistema financiero y los mercados accionario y de bonos privados y públicos. .

Por otra parte, la excelente interrelación lograda con nuestra red de sucursales, que permitió aumentar la base de clientes y reveló la existencia de una importante cartera potencial, con posibilidades de ser captada en el futuro cercano.

Más allá de estos factores, también jugó un papel favorable el rol activo desarrollado por nuestra Banca de Inversión, en lo que hace a colocación de deuda privada en el mercado de capitales, ya que permitió ampliar la gama de productos a ofrecer a nuestros clientes.

Hacia la finalización del presente ejercicio nos hallamos implementando cambios tecnológicos con el fin de que los clientes de Banca Privada puedan contar con mejores sistemas de información, incluso con posibilidad de acceso a través de Internet.

Control de Riesgo

En lo que hace al riesgo mayorista, Banco Comafi ha mantenido su política de desarrollar sus actividades crediticias con sujeción estricta a las normas establecidas a ese efecto por el BCRA, buscando generar y mantener una cartera de activos de riesgo comercial que le asegure un crecimiento ordenado y una rentabilidad razonable sobre su inversión.

Para ello ha establecido que todo otorgamiento de crédito esté respaldado por una recomendación formal escrita que lo fundamente, la que deberá ser aprobada por las respectivas autoridades de crédito. Además, se ha dispuesto que, a partir de importes de cierta significación, la decisión crediticia no sea facultad de una sola persona, cualquiera sea su jerarquía, sino de una resolución colegiada.

Asimismo, Banco Comafi ha privilegiado siempre la cobertura de sus acreencias mediante la constitución de garantías, buscando en las mismas no solo seguridad sino también liquidez y facilidad de realización en caso de tener que recurrir a ellas.

A su vez, y en forma permanente, hemos venido dotando a la organización de las más modernas herramientas de análisis, contando en estos momentos con un sistema computarizado para el vuelco de balances, así como también con procedimientos que permiten el seguimiento de la evolución del endeudamiento de los clientes, incluyendo los que conforman grupos económicos, y su encuadre en las distintas disposiciones normativas del organismo de contralor.

Como consecuencia de ello, la cartera comercial irregular sobre financiaciones de Banco Comafi alcanza al cierre de este ejercicio un ratio del 0,3% y la cartera irregular total un 2,6 %. Según la información del BCRA disponible a junio de este año, ese último indicador para el conjunto de los bancos privados y para el sistema en su totalidad ascendía a 6,2% y a 8,1%, respectivamente. Esto evidencia el buen resultado obtenido por la aplicación de la política de créditos establecida por el Banco en materia de financiación a empresas.

Respecto al riesgo minorista, implementamos nuevas estrategias de evaluación crediticia para individuos con el fin de poder detectar de modo más eficiente la información oportuna y relevante.

Más allá de mejorar la calidad y composición de la cartera minorista, medida en términos de morosidad y segmentación, este desarrollo permitió dotar a los nuevos lanzamientos comerciales (como la línea de

préstamos personales Comafi Mini), de diversas facilidades: ofertas direccionadas, apertura de nuevos canales de venta, aprobaciones en tiempo real, mínimas exigencias de documentación, etc.

Asimismo, se comenzó a aplicar el concepto de “enlatado” al segmento de microemprendimientos, ofreciendo a estos clientes una calificación crediticia acotada, que comprende cupos por línea de productos. Esto incluyó la provisión, a los distintos canales de venta, de un calculador que permite, con muy pocos datos, realizar precalificaciones de clientes.

Para el próximo ejercicio se prevé continuar trabajando en el desarrollo de nuevas modalidades de evaluación, basadas fundamentalmente en el comportamiento crediticio y el *cross selling*, dentro de una modalidad netamente proactiva.

Negocios Fiduciarios

Durante el período bajo análisis, la administración de patrimonios de afectación, en todas sus variantes (fiduciario, mandatario/gestor de cobranza y suscriptor de certificados de participación), involucró a un conjunto de bienes y derechos valuados en más de \$2.300 millones, distribuidos en fideicomisos financieros, de garantía y ordinarios públicos.

Además del desempeño de esas funciones, tuvimos una intensa participación en el asesoramiento, puesta en marcha y colocación de productos securitizados a través de oferta pública.

Al tradicional esquema de administración de fideicomisos financieros constituidos en el marco del artículo 35 bis de la Ley 21.526 de Entidades Financieras, donde Comafi se ha destacado en un rol precursor y excluyente actuando como fiduciario de los principales fideicomisos (Acex, República y Feigin) constituidos al amparo de esa figura jurídica, se suma el ejercicio de mandatos de administración, entre otros, del fideicomiso financiero Laverc.

En el mismo, Banco Comafi, por cuenta y orden de otras entidades, ha obtenido importantes resultados de gestión, Prueba elocuente de ello ha sido la cancelación casi íntegra de los certificados de participación senior (\$ 486 millones de valor nominal), producto de la realización y administración de bienes fideicomitidos que siguieron cobrándose a muy buen ritmo. Así, mientras que al cierre del ejercicio anterior el monto total rondaba \$102 millones, al finalizar el actual el mismo se encuentra virtualmente extinguido, ascendiendo a sólo \$5 millones.

Asimismo, Banco Comafi ha recibido en el curso del presente ejercicio mandato para la administración de carteras y de un conjunto de activos y derechos de diversa índole, otorgado por el BCRA, a partir del rescate de certificados de participación emitidos en diversos fideicomisos financieros de los que era beneficiario.

La experiencia acumulada en este sector específico de la actividad financiera nos ha valido reconocimiento y participación en procesos de compra y venta de carteras y productos financieros destinados a la constitución de fideicomisos y patrimonios de afectación por cuenta y orden de terceros.

Administración y Operaciones

Habiendo finalizado en el ejercicio anterior la integración de los sistemas y circuitos, proceso que requirió una profunda reformulación, el esfuerzo organizacional de este período estuvo enfocado a replantear los negocios en forma ágil, dejando sentadas las bases para el desarrollo de nuevas operatorias.

Con ese objetivo se realizaron revisiones integrales de las principales áreas de negocio y de soporte para optimizarlas, enfocándolas hacia las necesidades de nuestros clientes, en búsqueda de una calidad superior de servicio y mejores plazos de respuesta. Además, como resultado de este trabajo, suprimimos tareas operativas en los centros de atención de clientes, para lograr mayor dedicación a aspectos comerciales.

En los sectores centrales hemos unificado tareas de control, para simplificarlas y hacerlas más oportunas y efectivas. Adicionalmente, iniciamos proyectos multidisciplinarios con el fin de establecer circuitos

estándar para distintos tipos de productos y mejorar la calidad de la información sobre nuestra base de clientes.

Ambos proyectos nos han facilitado la administración del crecimiento de negocios y transacciones de nuestra entidad y nos permitirán absorber nuevas operatorias e incrementar volúmenes, sin necesidad de aumentar significativamente los recursos.

Para disponer de todo el capital cognitivo generado por la organización, implementamos una base de conocimientos que permite, en una ubicación centralizada y de fácil acceso, que los empleados puedan consultar todos los manuales, procedimientos y formularios, estructurados en forma consistente y con un estándar de calidad unificado. A esto debemos sumarle la redacción de manuales para las principales operatorias, lo cual permite compartir el conocimiento, autoentrenar a los recursos y capacitar rápidamente al personal.

Desde el punto de vista edilicio, en marzo pasado se adquirieron los inmuebles de 14 sucursales por un valor de \$ 15,1 millones, mediante el rescate de certificados de participación del fideicomiso Laverca.

En cuanto a imagen corporativa, se desarrolló el proyecto del prototipo de modelo de sucursal, que involucra tanto lo que hace a arquitectura y funcionalidad como a imagen y señalización, El mismo ya fue aprobado por el Directorio y está previsto ir implementándolo en el futuro.

Asimismo, continuó el proceso de optimización de costos, logrando importantes disminuciones en los valores, tanto en compras de bienes como en contrataciones de servicios, lo que genera una importante economía anual.

Sistemas

Entre los aspectos a destacar se encuentran la actualización tecnológica de la plataforma que soporta nuestro *core* bancario (IBM AS/400) y la adquisición de 200 nuevas computadoras personales y 60 impresoras láser, para concluir el recambio iniciado durante el ejercicio pasado.

La inversión de esta área incluyó la ampliación de nuestros sistemas de almacenamiento para soportar la puesta en funcionamiento del *datawarehouse* y la incorporación de 20 servidores de diferentes características, para procesar y soportar los servicios de infraestructura tecnológica y aplicativa.

También se incorporó un nuevo *firewall* para reforzar la seguridad, y se implementó un servicio de grabación completa de las comunicaciones desarrolladas a través del *Call Center*.

En lo que hace a *software*, se llevaron adelante importantes desarrollos como: gestión para la venta de seguros; nuevo módulo de préstamos personales; integración en línea con la red Banelco para el cobro de servicios de publicación de deuda (Pago mis cuentas); *framework* CISAT para la interoperatividad de cualquier canal electrónico con nuestros sistemas aplicativos; nuevo *software* para el IVR de la banca telefónica; interconexión en línea de nuestro sistema de venta con el *bureau* de créditos "Veraz"; diversas mejoras para las campañas de ventas; implementación del nuevo *Home Banking* para individuos; digitalización de firmas; interconexión en línea de nuestro sistema de venta con el delivery de los servicios de correo; e implementación de la fase I del *Datawarehouse*.

Recursos humanos

En este ejercicio se concretó la implementación de la Intranet, que se ha convertido en el principal canal de comunicación interna de la organización, y nos ha permitido sistematizar y formalizar las comunicaciones internas y optimizar los tiempos de comunicación. Desde su habilitación, en febrero pasado, hasta el cierre de este período ha recibido más de 200.000 visitas.

Esta nueva herramienta agregó un valor importante en las actividades diarias del Banco, facilitando una mejor distribución de la información del negocio, permitiendo que los empleados tengan en tiempo y

forma la información necesaria para resolver los temas del día a día, constituyendo una pieza clave en el camino de compartir conocimiento a través de la tecnología.

En lo que respecta a capacitación, hemos invertido más de 11.000 horas y se prevén destinar más de 16.500 para el período próximo.

En tal sentido, en abril lanzamos el nuevo programa de inducción denominado "Bienvenidos", el cual consta de dos formatos: uno general dirigido a quienes se incorporan a la organización independientemente del área asignada; y otro específico que incluye aspectos orientados al sector de trabajo en el que se desempeñará quien ingresa, así como la capacitación en los sistemas que utilizará.

También se ha lanzado oficialmente el centro de capacitación continua denominado "C+", el cual funciona a través de referentes temáticos de la organización que tienen la responsabilidad de instruir al resto de los empleados. Asimismo, iniciamos el dictado del Programa de Cursos de Herramientas Informáticas, para todo el personal que necesita conocer o profundizar el manejo de las mismas.

Por otra parte, comenzamos a trabajar en el contenido del Programa de Desarrollo Gerencial, que se dictará a partir del próximo ejercicio. Tendrá como objetivo capacitar a nuestros gerentes en aspectos tales como: Negociación Efectiva, Liderazgo, Creatividad e Innovación, Comunicaciones Efectivas, Presentaciones Eficaces y Administración del Tiempo. También está ingresando en la etapa final de elaboración el Programa Fácil 2005, destinado a capacitar a integrantes del área de Distribución en Ventas, Liderazgo y Coaching.

En lo que hace a desarrollo de carrera, en febrero pasado se lanzó un programa de búsquedas internas, orientado a favorecer el desarrollo de los empleados, y darles prioridad a la hora de cubrir los puestos nuevos o vacantes que se presentan.

Otro de los aspectos que se trabajó fuertemente fue el fortalecimiento del proceso de integración, a través de lo que se ha denominado "Estilo Comafi". En función de ello se llevó a cabo la Primera Jornada de Planeamiento e Integración a la que asistieron casi 200 personas de los más altos niveles de la organización, en tanto que al momento de redactar esta memoria se había concretado la Segunda Jornada de Integración, destinada a más de 150 representantes de los niveles intermedios.

Finalmente, y en lo que respecta a compensaciones, la comparación del costo de la nómina al cierre de este período con relación a su inicio muestra un incremento del 29%, el cual involucra tanto aumentos obligatorios originados por la legislación vigente como voluntarios otorgados por el Directorio.

En otro orden de cosas, se ha comenzado a trabajar en la evaluación de cada uno de los puestos existentes en la organización, lo que permitirá contar con una herramienta que posibilite el armado de una estructura salarial en pos de alcanzar una adecuada equidad tanto a nivel interno como externo.

Auditoría Interna

Se verificó la razonabilidad del funcionamiento de los controles internos en lo que hace a la calidad de la información generada por el Banco, la seguridad en la salvaguarda de sus activos y la responsabilidad frente a terceros.

Entre los diversos temas en los cuales se puso especial atención se destacan: condiciones para el otorgamiento de préstamos; operaciones realizadas por la Mesa (cambios y títulos valores); documentación y garantías respaldatorias; operatoria de depósitos y otros servicios que presta la entidad; cumplimiento de los contratos vigentes en el carácter de fiduciario, de Banco Comafi, de los fideicomisos que administra; operaciones que generan egresos de fondos y pagos en general; y generación de información para uso interno y de organismos de contralor.

Cumplimiento normativo

A comienzos del ejercicio, se encaró un proceso de reestructuración de esta área, la cual incluyó la designación de un nuevo Oficial de Cumplimiento y la reasignación de recursos humanos e informáticos.

En relación con el nuevo proceso iniciado, y en virtud del cumplimiento de las políticas en la materia para la organización, se actualizó el Manual de Procedimientos de Prevención de Lavado de Activos, tipificando todas las exigencias emitidas por la Unidad de Información Financiera (UIF) y el BCRA.

Asimismo, para cumplir tales exigencias, Cumplimiento Normativo ha diseñado una estructura de control interno que se sustenta en los siguientes pilares básicos:

- Capacitación al personal. A través del dictado de cursos presenciales a toda la nómina activa del Banco. Los mismos son de contenido variable en función a los sectores a los cuales van dirigidos.
- Modificación en la estructura del Comité de Prevención de Lavado de Activos, atento a las nuevas imposiciones normativas al respecto.
- Implementación de herramientas informáticas de control de prevención de lavado de dinero. Están enfocadas al análisis de la totalidad de los ingresos de fondos que, por cualquier vía, realicen los clientes en nuestra entidad para proceder, en función de los montos operados, a la aplicación de los procedimientos de identificación de su origen, en base a lo establecido por la normativa externa e interna.
- Régimen informativo "Lavdin". Cumplimiento Normativo, con la asistencia de la Gerencia de Sistemas, ha actualizado el mencionado régimen, acorde a las disposiciones emitidas por el BCRA. Durante el presente ejercicio, no han surgido observaciones por parte de la auditoría externa en sus revisiones trimestrales.

Inversión en la comunidad

Banco Comafi entiende que el pleno desarrollo de su franquicia comercial involucra una fuerte integración con el medio geográfico y social en el que sus actividades se desenvuelven. En consecuencia, la presencia de nuestra organización en actividades sociales relevantes en dicho medio es parte integral de nuestro *core business*

En función de esto mantenemos un Programa de Acción Institucional que apunta a cuatro áreas específicas: educación, salud, cultura y asistencia.

Durante el ejercicio, nos hemos enfocado principalmente a la educación, a través del aporte a diversos programas para jóvenes y adolescentes en situación de riesgo, ya que entendemos a la misma como la auténtica base para el progreso.

También apuntamos a la salud, para ayudar a mejorar la calidad de atención de los centros que atienden a la población de menores recursos, y mantenemos nuestra tradicional presencia en diversas actividades culturales. Asimismo, aunque en menor medida, seguimos respondiendo a los requerimientos asistenciales.

Para seleccionar los proyectos, se tienen en cuenta los antecedentes de la organización destinataria de la contribución, el grado de impacto social del proyecto y la posibilidad de fortalecer la integración con el medio geográfico y social en que se desarrollan las actividades del Banco.

Perspectivas

La continuidad que nuestra entidad viene manteniendo en términos de rentabilidad y aumento de la participación de mercado, que se refleja en todos los sectores de la banca comercial donde intervenimos,

son una clara muestra del acierto y la sustentabilidad de la estrategia de crecimiento que nos hemos trazado.

Nuevamente en este ejercicio, destacamos nuestro reconocimiento a todo el personal, el cual se ha dedicado en forma generosa a brindar su apoyo permanente. Y también manifestamos nuestro agradecimiento a todos los clientes, cuya fidelidad y confianza resultaron fundamentales para la gestión que acabamos de finalizar.

Como es habitual, la Asamblea de Accionistas considerará el destino de las utilidades acumuladas.

Considerando que es todo cuanto tenemos que informar a los señores accionistas, hacemos propia la oportunidad para saludarlos atentamente,

Buenos Aires, septiembre 2005