

## MEMORIA EJERCICIO 2016

En cumplimiento de las disposiciones legales y estatutarias, el Directorio somete a consideración de los señores accionistas la Memoria, los Estados Contables, el Informe de Auditor Externo y el Informe de la Comisión Fiscalizadora correspondiente al ejercicio cerrado el 31 de diciembre de 2016.

### 1. CONTEXTO REGIONAL Y PROVINCIAL

El ámbito principal de desarrollo de los negocios del Banco es la región comprendida por las Provincias de San Juan y Mendoza. Ambas provincias son de perfil exportador, en la Provincia de Mendoza principalmente por la vitivinicultura y en la Provincia de San Juan principalmente por la actividad minera. La actividad económica regional se encuentra concentrada en los sectores de la minería, vitivinicultura, olivicultura, la agroindustria, petróleo y turismo.

En lo que se refiere al sector primario de la Provincia de San Juan se destaca que la producción 2016 de uva fue de 5,6 millones de quintales, que representa una disminución del 11% respecto al año anterior, motivado por factores climáticos. En los últimos años se aprecia un proceso de diversificación, aumentando la cantidad de uva destinada a pasas y a consumo en fresco, produciendo la Provincia el 97% de la uva de mesa y para pasa, con destino al exterior principalmente.

El olivo es el segundo cultivo en importancia en la Provincia de San Juan, destinándose el 40% de la fruta a la elaboración de aceituna de mesa y el 60% a la extracción de aceite de oliva destinado mayormente al mercado externo. En el año 2016 la cosecha presentó una merma del 60% aproximadamente con respecto a la temporada anterior afectada principalmente por factores climáticos y el vecerismo (alternancia anual en los volúmenes de cosecha) propio del fruto, destacando además que la temporada 2015 se registró record de producción.

Se destaca la evolución del tomate para industria en el cual las provincias cuyanas concentraron en el año 2016 el 63% de la superficie total del país con 5.000 hectáreas, de las cuales 3.400 hectáreas están implantadas en la Provincia de Mendoza y 1.600 hectáreas en la Provincia de San Juan.

Con respecto al sector minero, y especialmente a la minería metalífera, se encuentran 3 minas en producción en la Provincia de San Juan. La producción anual conjunta en el 2016 ascendió a 667.000 onzas de oro y 313.765 onzas de plata, en su mayor parte provenientes de la Mina Veladero, registrándose una disminución anual del 20% con respecto al 2015. En la minería no metalífera, el sector mantuvo el importante crecimiento experimentado en los últimos años de la mano de la industria calera, totalizando una producción de aproximadamente 2.000 millones de toneladas anuales.

Asimismo, en el mes de Octubre de 2016 los gobiernos de Argentina y Chile iniciaron el proceso de preclasificación de empresas para la construcción del Túnel Binacional de Agua Negra con una inversión estimada en US\$1.475 millones financiado por el BID, el que unirá a través de la Cordillera de los Andes a la Provincia de San Juan con la Cuarta Región chilena dentro del denominado Corredor Bioceánico. Si bien esta obra es a largo plazo se destaca la relevancia para la Provincia dada la trascendencia que tendrá uniendo el Océano Atlántico (Brasil) con el Pacífico (Chile).

### 2. GESTIÓN DEL BANCO

Banco San Juan S.A. es la entidad financiera más importante de la Provincia de San Juan, mostrando la mayor cobertura territorial en la Provincia. Sus actividades están concentradas en el área de servicios financieros al sector privado y público, impulsando y acompañando el crecimiento del sector minero, productivo y agroindustrial de la Región de Cuyo.

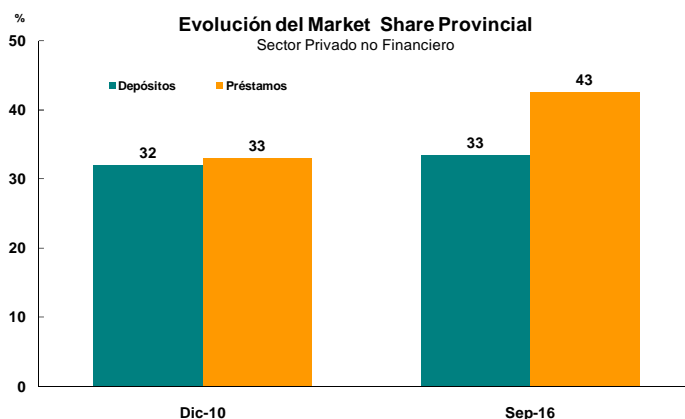
La Entidad se posiciona como el banco preferido de los sanjuaninos en base a su cartera de clientes y al nivel de utilización de los productos y servicios diseñados especialmente para satisfacer la demanda de todos los sectores económicos y productivos de la Región, destacándose los siguientes aspectos:

- Más de 280.000 clientes individuos
- Más de 4.400 clientes empresas y comercios
- 213 puntos de contactos en todo el país
- 75.000 clientes de tarjetas de crédito
- 150.000 seguros comercializados
- 13.000.000 de transacciones anuales por canales electrónicos
- 16.400.000 de transacciones anuales en cajeros automáticos propios

Conforma grupo económico con Banco de Santa Cruz S.A., Nuevo Banco de Santa Fe S.A. y su subsidiaria Nuevo Banco de Entre Ríos S.A., permitiendo posicionarse como Grupo Banco San Juan entre las 10 principales entidades

financieras del Sistema Financiero Argentino. Cada uno de estos Bancos son Agentes Financieros de sus respectivas provincias de origen, liderando en depósitos y préstamos del sector privado en dichas plazas.

Las políticas establecidas por el Directorio para acompañar e impulsar el crecimiento de la economía provincial se reflejan en la evolución de los últimos 6 años del market share de la Entidad, resaltando la suba de 10 puntos en préstamos al sector privado no financiero en el período diciembre 2010 a septiembre 2016.



Asimismo, la Entidad desarrolla sus actividades sobre los pilares de un concepto de 360°, ya que los fondos públicos y privados que capta a través de los depósitos son colocados principalmente en la Región de Cuyo mediante líneas de préstamos destinados a los sectores productivos y a los individuos, alcanzando durante el año 2016 la colocación de \$3.700 millones en préstamos, reflejándose en el crecimiento expuesto del siguiente cuadro:

Concepto (en Millones de \$)	Dic-15	Dic-16	Variación	
			Monto	%
Préstamos al Sector Público	40	126	86	215
Préstamos al Sector Financiero	218	284	66	30
Préstamos al Sector Privado	3.633	4.660	1.027	28
Individuos (capital)	1.850	2.447	597	32
Empresas (capital)	1.744	2.135	391	22
Interes, ajustes y otros devengados a cobrar	39	78	38	97
<b>Total de Préstamos</b>	<b>3.891</b>	<b>5.070</b>	<b>1.179</b>	<b>30</b>
<b>Previsiones</b>	<b>-65</b>	<b>-99</b>	<b>-34</b>	<b>53</b>
Depósitos del Sector Público	11.327	9.319	-2.008	-18
Depósitos del Sector Financiero	1	4	2	162
Depósitos del Sector Privado	3.305	4.887	1.581	48
<b>Total de Depósitos</b>	<b>14.633</b>	<b>14.209</b>	<b>-424</b>	<b>-3</b>
<b>Patrimonio Neto</b>	<b>6.295</b>	<b>7.426</b>	<b>1.130</b>	<b>18</b>
<b>Resultado Anual del Ejercicio</b>	<b>2.036</b>	<b>2.680</b>	<b>644</b>	<b>32</b>

Finalmente el Grupo Banco San Juan S.A. mantiene por parte de FIX SCR (afiliada de Fitch Ratings) la máxima nota en la calificación para endeudamiento a corto plazo a A1+(arg) y la calificación de endeudamiento de largo plazo con una nota de AA-(arg), sustentada en el desempeño favorable de todos los bancos integrantes del Grupo, que se refleja en su capacidad de generación de utilidades, holgada liquidez, aceptable capitalización y muy buena calidad de sus activos.

## **Gestión Comercial y Operativa**

### **Comercial**

El perfil regional del Banco, hace de la cercanía con el cliente, centro de la estrategia del negocio, uno de los pilares fundamentales para el desarrollo de la gestión comercial. El conocimiento de los sectores que dinamizan la economía regional, las necesidades de cada actividad, su ciclo económico y la facilidad para ver in situ la marcha de los mismos, apalancado por la ventaja de contar con la Casa Matriz como centro de decisiones en la Provincia de San Juan, se originan como las fortalezas competitivas que permiten el desarrollo de los negocios de un modo sustentable.

A tal fin el Banco, continúa fortaleciendo el compromiso de cercanía con el cliente mediante la presencia de 213 puntos de contactos en todos los departamentos de la Provincia de San Juan y en los principales departamentos de la

Provincia de Mendoza a través de: 18 sucursales y agencias bancarias; 43 Centros de cobros; 3 Centros de pagos; 123 Cajeros automáticos y 26 Terminales de autogestión.

La gestión comercial permitió mostrar un crecimiento de 28% en los préstamos al sector privado no financiero y de 48% en los depósitos del sector privado no financiero. Asimismo, la calidad de la cartera de préstamos del Banco presenta indicador de irregularidad del 1,8%, nivel similar al expuesto por el Sistema Financiero.

### **Banca Consumo**

El importante crecimiento de la Banca Consumo registrado durante el año 2016 se apalancó en su modelo de atención multicanal, principalmente en la autogestión del cliente. Los canales digitales y alternativos concentraron la mayor cantidad de transacciones, solicitudes de financiación y consultas de sus clientes, lo que, sumado a la amplia oferta de productos y servicios, le permitió al Banco consolidar su liderazgo en la región dentro de la banca minorista con un market share en préstamos consumo del 67% en la Provincia de San Juan a septiembre 2016.

Los objetivos estratégicos se concentraron en las siguientes acciones:

- Facilitar el acceso de los clientes a los productos del Banco a través de canales digitales, desarrollando una cultura de autoservicio, con el objetivo de brindar respuestas y servicios de forma sencilla, ágil y rápida las 24 hs los 365 días del año, en cualquier lugar.
- Mejorar la eficiencia operativa y productividad de la red de sucursales, optimizando los tiempos de atención.
- Incrementar la cartera de clientes, focalizando en acciones de captación de clientes de mercado abierto y bancarización de nuevas nóminas salariales y jubilados.
- Optimizar la calidad de servicio y satisfacción de los clientes, identificando acciones de mejora continua, impulsadas desde el área de Protección al usuario de servicios financieros en conjunto con las áreas responsables de los procesos de posventa.

La Entidad obtuvo en el año 2015 la certificación ISO 9001:2008 en la gestión y seguimiento de reclamos, en lo relativo a su registración, análisis, resolución, cierre y notificación al cliente, otorgada por la Empresa TÜV Rheinland Argentina S.A. (entidad con más de 143 años de experiencia en todo el mundo). En el marco de esta norma se establecieron objetivos de calidad que permitieron optimizar, perfeccionar y afianzar la calidad y mejora continua de los procesos de gestión de reclamos. La auditoría realizada durante el 2016 concluyó que la empresa ha demostrado que mantiene un sistema de gestión según la norma ISO 9001:2008, recomendando el mantenimiento del certificado TÜV Rheinland.

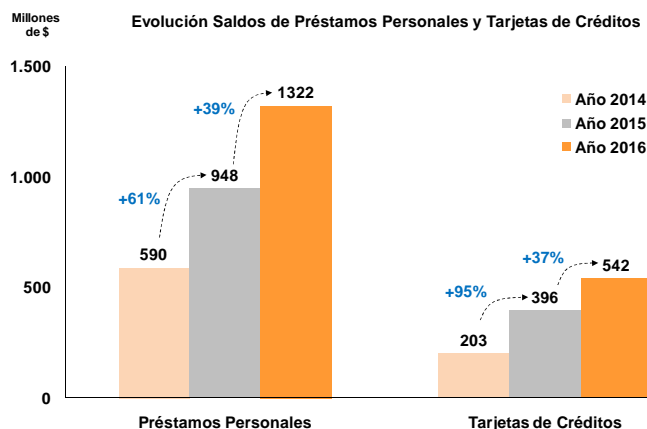
### Productos y servicios

Entre las principales acciones del año 2016 que movilizaron el crecimiento de los productos y servicios del Banco, se destacan:

- Habilitación de nuevos canales para la oferta de préstamos personales en 1 minuto, sumando *mobile banking* a través de la *app BSJ Móvil* y puestos San Juan Servicios, consolidando la oferta por cajeros automáticos y homebanking. Estos canales en su conjunto concentraron más del 80% de la colocación de préstamos personales.
- Mantenimiento de beneficios a través de más de 400 acuerdos comerciales para los titulares de tarjetas de crédito.
- Captación de nuevos clientes de mercado abierto mediante la gestión de campañas por call center externo, con la oferta de tarjetas de crédito como producto vinculante a bases previamente precalificadas.

En préstamos personales, el Banco mantuvo la oferta de líneas crediticias muy competitivas a la medida de cada segmento. La mayor parte de los clientes del Banco poseen precalificada una línea de préstamos personales, la cual es comunicada a través de distintos medios: en oportunidad de transaccionar por cajeros automáticos o homebanking, a través de mensajes personalizados en estos canales, sms, e-mails, y otras vías de contacto. Todos estos clientes pueden obtener un préstamo en 1 minuto a través de cualquiera de los canales habilitados. En el 2016 se elevó el monto máximo por estos canales hasta \$150.000.

Durante el ejercicio, el Banco colocó \$949 millones en préstamos personales, 22% más que el ejercicio anterior, generando que el *stock* de préstamos personales creciera un 39% por encima del crecimiento del Sistema Financiero, con un alza de \$374 millones finalizando en \$1.322 millones a diciembre de 2016.



El Banco continuó consolidando su liderazgo en acreditación de haberes, logrando un crecimiento anual de 7.700 cuentas aproximadamente con un stock de 203.000 cuentas. Se continuó con el circuito de bancarización de Jubilados Anses y empleados de Empresas Privadas, mediante el cual en el momento de contacto con el cliente se ofrecen los productos de Banca Consumo, principalmente tarjetas de crédito preembozadas.

La Entidad, con el propósito de acercar beneficios a los clientes y alcanzar a potenciales clientes, mantuvo más de 400 promociones con comercios locales, realizando alianzas de beneficios con los shoppings de la región y promociones especiales con importantes descuentos en grandes marcas, incrementando el posicionamiento de sus tarjetas de crédito y débito.

El stock de tarjetas de crédito tuvo un crecimiento del 11% con 7.300 tarjetas de crédito habilitadas y stock de 75.000 tarjetas vigentes. Asimismo los saldos de financiaciones en este producto crecieron un 37% finalizando con un stock de \$542 millones a diciembre de 2016. En la cantidad de las tarjetas de débito con compras, se logró un crecimiento del 10% y un aumento del 69% en los montos anuales por compras realizadas con este producto que ascendió a \$1.341 millones.

Finalmente, a través de la venta de 24.000 pólizas de seguro, se logró mantener durante el año 2016 el stock de 150.000 seguros, consolidando la comercialización de productos a través de canales externos y también asociados a paquetes de productos. Se lanzó un nuevo producto "Bolso protegido" comercializado principalmente a través de call center externo, lo que permitió la colocación de 4.800 nuevas pólizas.

#### Canales Alternativos

Durante el 2016 Banco San Juan continuó priorizando el desarrollo de los canales alternativos, sumando nuevas funcionalidades a sus canales, con lo cual minimiza la necesidad por parte de los clientes de asistir a las sucursales, brindando comodidad, agilidad y seguridad en sus transacciones.

El Banco pone a disposición de sus clientes la mayor Red de cajeros automáticos en la Provincia con 111 cajeros automáticos y un total de 123 cajeros automáticos en la Región de Cuyo, 26 terminales de autoservicio, *Contac Center*, *Home Banking*, Banca Móvil y *Web* institucional.

En cuanto al *Contac Center* recibe en promedio 15.000 llamadas por mes, resolviendo gestiones de los clientes y manteniendo un 86% en promedio de atención de llamadas.

En lo que respecta al canal electrónico *Home Banking*, se realizó un nuevo cambio de imagen y diseño que permitió la utilización de esta herramienta de una manera más simple e intuitiva, con la incorporación de videos tutoriales que brindan información sobre el uso de las distintas funcionalidades de este canal. Todas estas acciones permitieron alcanzar un crecimiento anual del 21% en los usuarios de *Home Banking* y un crecimiento del 126% en usuarios de *Mobile Home Banking*, logrando de esta manera que el 96% de las 3,5 millones transacciones mensuales de clientes, sean por canales alternativos, mejorando el indicador de 95% a diciembre de 2016.

#### Canales de Comunicación

El Banco trabaja permanentemente para estar cerca de los clientes con canales de comunicación eficientes y disponibles en todo momento, a fin de llegar con mensajes claros a todos sus clientes. En este sentido se trabajó fuertemente en:

Potenciar el sistema de comunicación a través de envío de email, sms y spots por IVR logrando así llegar de manera eficaz y oportuna a mayor cantidad de clientes con ofertas de productos y servicios y comunicación de novedades.

Optimizar la comunicación por medio de redes sociales a través de *Facebook*, *Youtube* y *Twitter*, con posteos diarios comunicando beneficios, promociones y servicios.

Aprovechar tecnologías disponibles como mensajes por ATM y *Homebanking* para comunicación de oferta precalificada de préstamos personales y comunicaciones personalizadas con clientes.

### Banca Empresa

En el año 2016 el desarrollo de planes y acciones comerciales se orientaron a incrementar la cartera activa, a profundizar la utilización de los servicios de la Entidad a través de nuevos canales digitales para los clientes empresas, vinculación de nuevos clientes y convenios de pagos de haberes.

La Entidad continuó desarrollando los canales digitales a través de la implementación de:

- Micrositio de calificaciones a empresas, a través de la web del Banco, en la cual los clientes pueden solicitar calificaciones crediticias en forma digital sin necesidad de realizarlo en una sucursal, dando respuesta dentro de las 48 horas hábiles de recibida dicha solicitud. Durante el año 2016 se recibieron más de 1.200 solicitudes *on line*.
- Aplicación *Mobile PayCheck*, que permite a los clientes realizar depósitos de cheques y negociación de valores a través de la captura de imágenes por medio de teléfonos celulares.

En lo que respecta al crecimiento de financiaciones en Banca Empresa, se continuó haciendo hincapié en las cadenas de valor de las principales empresas de la región, principalmente en Pymes (Pequeñas y Medianas Empresas), con la finalidad de atomizar el riesgo de crédito e incrementar la participación en el mercado.

En el año se otorgaron \$2.740 millones en préstamos, que permitió finalizar a diciembre 2016 con stock de \$2.135 millones en préstamos de Banca Empresa evidenciando un incremento del 22% con respecto a los \$1.744 millones del año anterior, lo cual fue factible principalmente porque la economía de la Provincia de San Juan continuó en crecimiento tal como había sucedido el año previo. Las principales variaciones del año fueron:

Financiaciones Banca Empresa (en Millones de \$)	Dic-15	Dic-16	Variación	
			Monto	%
Adelantos en Cuenta Corrente	115	395	280	244
Valores Negociados y Cert. de Obras	202	251	49	24
Documentos	1.031	1.065	34	3
Garantías Reales	295	239	-57	-19
Comercio Exterior	101	186	84	83
<b>Total</b>	<b>1.744</b>	<b>2.135</b>	<b>391</b>	<b>22</b>

Asimismo, durante el año 2016 se continuó con el financiamiento a través de la Línea de Financiamiento para la Producción y la Inclusión Financiera. A lo largo del año los Bancos mantuvieron saldos promedios de financiaciones destinadas principalmente a Mipymes, equivalentes al 14% y 15,5% de los depósitos en pesos del sector privado (primer y segundo semestre, respectivamente). Esto derivó en un fuerte impulso a las economías regionales para atender las necesidades de inversiones en activos fijos, nuevos proyectos de inversión, modernización de equipos y mayor tecnología a las empresas clientes.

La Entidad difundió las citadas líneas de crédito promocionando las características y ventajas de las mismas, como así también cumplió con las colocaciones de los montos definidos en los plazos estipulados para cada tramo, alcanzando liquidaciones totales por \$800 millones.

Así también, Banco San Juan mostró una activa participación en los programas de crédito con tasa subsidiada impulsados por el Gobierno de la Provincia.

Asimismo, conjuntamente con el Gobierno de la Provincia y el Ministerio de Agroindustria de la Nación se logró la concreción de una línea de crédito por \$300 millones con un subsidio de 14 p.p destinada a las empresas agrícolas y agroindustriales tanto para capital de trabajo como para inversión en bienes de capital.

En relación a la Banca Empresa Tradicional, la actividad agroindustrial mostró una importante incremento en toda la Región de Cuyo. El sector vitivinícola mostró una relativa mejora producto de una mayor demanda interna principalmente de vinos varietales y espumantes e incremento de las exportaciones beneficiadas por un mejor tipo de cambio siendo el principal desafío del sector recuperar mercados y volúmenes. El Banco continuó financiando a los principales actores del sector logrando colocar más de \$80 millones de pesos de la Línea de Cosecha y Elaboración del Ministerio de la Producción de la Provincia de San Juan, representando más del 80% del total colocado por los bancos intervinientes en el programa.

Durante el presente ejercicio se dio un fuerte impulso al Sector Comercio con una cartera de 1.800 comercios, totalizando una acreditación mensual de cupones de \$234 millones a diciembre 2016, la cual incrementó un 35% con respecto a diciembre 2015.

En la Provincia de Mendoza la estrategia comercial estuvo centrada principalmente en trabajar con las empresas vitivinícolas de primera línea, que permitió seguir aumentando el porcentaje de participación en la zona. Adicionalmente, el Banco continuó con las empresas constructoras trabajando en el financiamiento de bienes de capital a través de leasing y descuentos de certificados de obra con financiamiento de organismos internacionales.

Finalmente a través de la Banca Minera y teniendo en cuenta un panorama más favorable, producto de un mejor tipo de cambio, incremento en la cotización de los metales y la eliminación de las retenciones que gravaban la actividad, el Banco continúa trabajando con los principales proyectos mineros en explotación y sus proveedores de bienes y servicios.

De esta manera durante el año 2016, el Banco aumentó moderadamente la financiación a la cadena de valor de las empresas proveedoras de los proyectos mineros, incorporando nuevas empresas y posicionándose como el Banco líder en la prestación de servicios para el sector tanto en servicios de comercio exterior, como así también en los tradicionales servicios de pago de haberes, pago a proveedores, entre otros.

### **Finanzas**

Alcanzados los índices de liquidez definidos por el Directorio, el principal objetivo de aplicación de los recursos financieros, ha sido la colocación de préstamos al sector privado no financiero, principalmente a los sectores productivos de la Región, logrando un incremento anual del 28%.

Respecto a los recursos del Banco, las principales fuentes son los depósitos del sector público y del sector privado, con gran relevancia de los primeros dado su rol de Agente Financiero y Caja obligada de la Provincia de San Juan y por lo tanto depositario de los fondos oficiales y recaudador de los impuestos provinciales.

### **Operaciones, Procesos y Tecnología**

Durante el año 2016 el Banco fijó como meta asegurar la calidad de los procesos de atención de post venta y estar siempre cerca de los clientes, con este objetivo se definieron e implementaron las siguientes acciones:

- Implementación de una aplicación *mobile* (PayCheck) que permite a los clientes realizar depósitos de cheques y negociación de valores desde el celular sin necesidad de acercarse al Banco.
- Micrositio de calificaciones a empresas, a través del cual los clientes pueden solicitar calificaciones crediticias en forma digital sin necesidad de realizarlo en una sucursal.
- Lanzamiento de la plataforma de Pagos Móviles (PPM) mediante la cual se pueden cursar transferencias inmediatas entre terceros y/o para el pago de bienes y servicios en cuentas de terceros adheridos en el canal.
- Optimización del *Home Banking*, habilitando nuevos servicios y mayor disponibilidad de información a los clientes por este medio, incorporando la posibilidad de apertura de cuentas, solicitud de tarjetas de crédito y seguros.
- Generación de nuevos indicadores de gestión sobre los principales procesos de negocio, que permitieron realizar monitoreos permanentes respecto a su estado y ejecución, alertando desvíos e implementando acciones para la mejora continua.
- Se realizó reingeniería en los procesos de áreas centrales del banco y sucursales, adecuando las estructuras de las principales gerencias orientadas al negocio (Banca Empresas, Banca Consumo, Operaciones y Sucursales) logrando alcanzar metas de calidad de atención y respuesta a clientes.
- Implementación nuevas funcionalidades en BSJ Empresas, incorporando nuevos servicios, mayor disponibilidad de la información, mejorando la competitividad del producto.

Otras implementaciones tendientes a mejorar y hacer más eficientes los procesos internos del Banco:

- Automatización a través del sistema Workflow de los procesos de: liquidación de préstamos comerciales; alta de acuerdos en cuenta corriente; venta de Seguros; bancarización y venta de los segmentos acreditación de haberes y jubilados.
- Reingeniería y automatización de los procesos de administración de tarjetas de crédito.
- Enrolamiento y captura de huellas de los beneficiarios Anses e instalación de Tótem biométricos para la captura de huellas y fe de vida.
- Mayor automatización y optimización de los procesos de generación de regímenes informativos

### **Recursos Humanos**

En el marco de la constante adecuación del capital humano y en función de las necesidades de nuestros clientes, como así también del mercado en general, se continuó diseñando planes de capacitación y desarrollo atendiendo y entendiendo el cambio generacional, lo cual es una realidad constante y dinámica en la Entidad.

Los principales programas del plan de capacitación en 2016 fueron: Programa de desarrollo de Jóvenes Profesionales; Programa de formación para futuros Gerentes; Formación en Mercado de Capitales; Programa Integral en Prevención de Fraudes.

Se continuó reforzando la capacitación en Prevención del Lavado de Dinero y Financiamiento del Terrorismo, llegando a todos los niveles de la organización.

Se realizaron capacitaciones en relación a la Protección del Usuario Financiero, actualizaciones en lo referido al Código Civil y Comercial y en Normas NIIF.

Se reforzaron las capacitaciones a distancia (e-learning), a través de la herramienta de autogestión (Mi Sitio de Gestión), facilitando el acceso y crecimiento del personal.

### **Prevención de Lavado de Activos y Financiamiento del Terrorismo (PLA y FT)**

A nivel internacional se profundizaron las acciones de cooperación en materia de transparencia fiscal, suscribiéndose distintos acuerdos multilaterales y bilaterales entre países, de los que presenta singular relevancia el suscripto durante el mes de diciembre entre la República Argentina y los Estados Unidos de América sobre intercambio de información tributaria. En el plano local, se creó en el ámbito del Ministerio de Justicia y Derechos Humanos un programa de Coordinación Nacional para el Combate del Lavado de Activos y la Financiación del Terrorismo, asesorado por un Comité de Expertos en la materia, a la vez que la Unidad de Información Financiera (U.I.F.) pasó al ámbito del Ministerio de Hacienda y Finanzas Públicas de la Nación, lo que le permitiría direccionar sus esfuerzos al análisis de operaciones sospechosas y la realización de inteligencia financiera.

Durante el mes de julio 2016 se sancionó un Régimen de Sinceramiento Fiscal en el que las Entidades Financieras tuvieron una activa participación en la recepción de tenencia de moneda nacional y extranjera en efectivo. Como complemento, la U.I.F. publicó una "Guía" para la gestión de riesgos de lavado de activos y financiación del terrorismo en el marco del mencionado programa.

### **Gestión de Riesgos**

El Directorio de la Entidad ha ratificado un modelo integral para la gestión de riesgos, incluyendo en el Manual de Gestión de Riesgos los lineamientos para la gestión de los riesgos de crédito (contraparte, país y residual), liquidez, mercado, tasa de interés, operacional, reputacional, estratégico, concentración y tecnológico. Estos lineamientos implican la permanente revisión de aquellos que resultan significativos para el negocio. Este proceso es fundamental para fomentar el crecimiento y la generación de valor en un marco de adecuada solidez.

El Banco cuenta con un proceso interno, integrado y global, para evaluar la suficiencia de su capital en función de su perfil de riesgo ("Internal Capital Adequacy Assesment Process" - "ICAAP") y con una estrategia para mantener sus niveles de capital a lo largo del tiempo. Este proceso, incluye la utilización de modelos de medición de riesgos para evaluar la adecuación de las provisiones y el capital, en relación con su perfil de riesgo, de forma tal de mitigar mediante reservas de capital el riesgo asumido.

Finalmente, el establecimiento de límites y umbrales de tolerancia para los distintos riesgos y productos, la generación periódica de reportes que monitorean su evolución realizados por la Gerencia de Riesgos y analizados en el marco del Comité de Riesgos, complementan las acciones realizadas en esta materia.

### **3. RESPONSABILIDAD SOCIAL EMPRESARIA**

Banco de San Juan S.A destina recursos propios a la realización de acciones continuas, voluntarias y sistemáticas de inversión social privada, en el marco de su compromiso con las comunidades de la Región en donde desarrolla sus actividades comerciales. La Fundación Banco San Juan tiene como misión promover acciones en pos de la excelencia en la educación y la cultura de la Provincia de San Juan.

El Banco agrega al capital aportado a la Fundación y el costo asumido para su funcionamiento, financiación de proyectos orientados al equipamiento de escuelas y cursos de capacitación en el marco del régimen de Crédito Fiscal de los Ministerios de Educación, de Trabajo y de Industria de la Nación.

Las principales actividades realizadas durante el año 2016 fueron:

- 117 voluntarios activos
- 30 directores de escuelas primarias se especializaron a través del programa Líderes para el Aprendizaje.
- 30 formadores capacitados en aplicación de nuevas tecnologías.
- 4 proyectos beneficiados con el programa Iniciativas Sustentables.
- 27 becas de especialización en Educación y Cultura.
- 5.579 docentes se capacitaron en el marco del programa Capacidades y Competencias.
- 1 escuela equipada con un Aula Digital.
- 8.528 espectadores de conciertos didácticos y funciones de los documentales La Marcha Silenciosa y los Viajes de Sarmiento.
- 50 jubilados participaron del Programa de Capacitación Bancaria.
- Se patrocinó 1 proyecto educativo a través del INET y Programa de Crédito Fiscal.
- Participamos de la producción de 13 audiovisuales que conforman La Ruta del Arte.
- 1 audiovisual financiado por FBSJ, denominado La trama del Guanaco.

Finalmente durante el año 2016 la Fundación y el Banco San Juan invirtieron \$6,6 millones en programas y proyectos de educación, cultura, voluntariado corporativo y crédito fiscal.

#### **4. PERSPECTIVAS Y PLANES FUTUROS**

En 2017 los principales objetivos del sistema financiero local serán el fortalecimiento del financiamiento a la inversión productiva y la profundización del acceso a los servicios financieros por parte de las familias, manteniendo adecuados niveles de liquidez y solvencia.

Enmarcados en este escenario macroeconómico y desempeñándonos en un mercado altamente competitivo, entendemos el cumplimiento del plan de acción para el ejercicio 2017. El mismo contempla una profundización de la actividad de intermediación financiera asistiendo a las principales cadenas de valor de la región y al consumo, la optimización de la estructura operativa y de control interno y el seguimiento de la exposición a riesgos. De esta forma, estimamos obtener un nivel de rentabilidad adecuado que permita seguir consolidando nuestra solvencia.

#### **5. PALABRAS FINALES**

En función del resultado del ejercicio, el cual, como se indicó precedentemente ascendió a **\$2.680.495 miles** se dispone la afectación de utilidades por el 20% del importe antes citado para ser destinado a la Reserva Legal, dejando a consideración de la Asamblea el tratamiento a dar al resto de los resultados no asignados.

#### **AGRADECIMIENTOS**

El Directorio desea agradecer el esfuerzo y la permanente colaboración brindada por parte de todo el personal del Banco, los miembros de la Comisión Fiscalizadora, los Auditores Externos y Asesores Legales, como así también agradecer a los Directivos y Funcionarios del Banco Central República Argentina y al Gobierno de la Provincia de San Juan, con quienes hemos interactuado en un ámbito de mutua colaboración y respeto.

Finalmente, un muy especial reconocimiento a todos nuestros clientes, quienes con su apoyo durante el año nos alientan en nuestro camino de decidido crecimiento en la Región de Cuyo, participando activamente en el desarrollo de la economía regional.

**EL DIRECTORIO**