

MEMORIA EJERCICIO 2014

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 2014.

1. CONTEXTO INTERNACIONAL

Durante el año 2014 la economía mundial volvió a exhibir un débil crecimiento, con un desempeño heterogéneo entre países. El Producto Interno Bruto (PIB) mundial se incrementó 3,3%, valor similar al registrado en 2013. Al igual que en años anteriores, las economías emergentes continúan generando la mayor parte del crecimiento global.

En términos generales, tanto las principales economías avanzadas como las emergentes exhibieron un débil primer semestre y una recuperación en la segunda parte del año. Los mercados financieros tuvieron un buen desempeño, pero esto no se tradujo en un alza de la inversión. En el último trimestre del año el precio del petróleo cayó más de 40%, mientras que el dólar se apreció casi un 5%. Sin embargo, persiste un alto nivel de deuda, tanto pública como privada, derivado de la crisis del mercado inmobiliario de 2008 que sigue afectando la recuperación de los países desarrollados, en tanto que la senda de crecimiento de las economías emergentes continúa por debajo de los valores previos a la crisis.

Entre las principales regiones, las economías avanzadas de Europa están evidenciando una recuperación desigual. La Zona Euro exhibió un bajo crecimiento en 2014, de alrededor de 0,8%, luego de la caída verificada el año previo (-0,5%). Niveles elevados de deuda, una demanda y una inversión débil y un elevado desempleo continúan siendo los principales obstáculos. Alemania (1,5%) y España (1,4%) mostraron el comportamiento más dinámico, en contraposición a Francia e Italia, con variaciones casi nulas y negativas del PIB respectivamente. El Reino Unido, por su parte, registró un sólido crecimiento (2,6%), a partir de una demanda más estable y mejoras en el empleo.

EEUU sigue exhibiendo un nivel de crecimiento moderado, que en 2014 se ubicó en 2,4%, 0,2 puntos porcentuales (p.p.) mayor que en 2013. El crecimiento estuvo sostenido por un mayor dinamismo del mercado inmobiliario y por una mejora en el mercado laboral, que redujo el desempleo en 1,1 p.p. hasta 5,6%, valor que se sitúa alrededor de 1 p.p. por encima de los niveles previos a la crisis.

Las economías emergentes evidenciaron un crecimiento similar al del año previo, ubicándose en torno al 4,4%. De este grupo, los países asiáticos condujeron este comportamiento, con una suba del PIB de 6,5%, impulsado por un importante dinamismo tanto de la demanda interna como externa. Entre los países de esta región se destacó China, que creció 7,4%, a partir de un mayor gasto en infraestructura y unas exportaciones netas más fuertes.

Por su parte, el crecimiento de América Latina se ubicó alrededor de 1,2%, 1,6 p.p. por debajo del registrado en 2013. La desaceleración obedece a una menor demanda externa, sumada al debilitamiento de la actividad interna. En particular, el PIB de Brasil se contrajo en el primer semestre del año, cerrando 2014 en torno a 0,1%, mientras que México creció 2,1%, 0,7 p.p. por encima del año anterior.

Para el año 2015 se prevé un aumento del PIB mundial de 3,5%. El mayor dinamismo provendría de EEUU, que es la única economía avanzada para la que se proyecta una mayor expansión respecto de 2014, a partir de una demanda interna sostenida por los precios bajos del petróleo y la moderación del ajuste fiscal. La Zona Euro, por su parte, volvería a exhibir un débil crecimiento, en torno a 1,2%. La actividad de esta región estaría respaldada por el abaratamiento del petróleo y el menor valor del euro, pero las malas perspectivas de inversión son el mayor obstáculo. En tanto, se espera que China desacelere levemente su ritmo de expansión, mientras que América Latina mantendría el débil desempeño de 2014. En Rusia se proyecta una caída del PIB del 3%, debido al retroceso en los precios del petróleo y las tensiones geopolíticas.

2. CONTEXTO LOCAL

a) Nacional

En 2014, la economía argentina desaceleró su ritmo de expansión respecto al año previo. De acuerdo a la última información disponible publicada por el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INDEC), el crecimiento del PIB fue prácticamente nulo.

La demanda agregada fue sostenida por el dinamismo del consumo del sector público, que en 2014 creció 2,3%. Por otro lado, el consumo privado, componente de mayor peso en el PIB, disminuyó alrededor de 0,9% interanual, en tanto que la inversión privada se redujo 4,1%. El aporte del comercio exterior en la variación de la producción local fue negativo, con una merma de 10% tanto de las importaciones como de las exportaciones.

La caída del consumo privado estuvo explicada fundamentalmente por un deterioro del salario real y por un menor dinamismo en el empleo. En particular, el indicador de consumo de servicios públicos desaceleró su ritmo de crecimiento (en 3,1 puntos porcentuales), al aumentar 4,4% en el año, impulsado mayormente por el rubro telefonía (que aumentó 7,7%) y en menor medida por el transporte de pasajeros (que subió 2,4%).

Por su parte, la baja en la inversión se explica principalmente por la disminución de 9% en equipo durable (tanto en maquinaria y equipo como en material de transporte), parcialmente compensada por el alza de 0,6% en la inversión en construcción.

El total de exportaciones se ubicó en torno a US\$73.000 millones, en tanto que las importaciones alcanzaron aproximadamente los US\$66.000 millones. De este modo, el superávit comercial totalizó alrededor de US\$7.000 millones, 13% menor al verificado en 2013.

Al analizar la variación interanual del PIB desde la oferta agregada, el sector servicios creció 0,8%. En contraposición, la producción de bienes disminuyó 0,6%, baja que se explica principalmente a partir de las caídas registradas en la industria (3%) y en la construcción (0,5%), atenuada parcialmente por el alza en el sector primario (0,4%).

En particular, la suba del sector primario estuvo impulsada esencialmente por una mayor producción agrícola. En efecto, la cosecha de cereales y oleaginosas del ciclo 2013/14 se ubicó en torno a las 102 millones de toneladas, lo que implica un alza de 3%, alcanzando la cosecha de soja su máximo histórico (casi 57 millones de toneladas). Por su parte, la baja anual de la actividad industrial se explica a partir de la contracción en las industrias automotriz, metalmecánica y del caucho y plástico.

Con relación a las cuentas fiscales, el ritmo de incremento anual de la recaudación tributaria fue de 36%. Incluyendo las retribuciones de la seguridad social, las utilidades del BCRA y ANSeS y otros ingresos, el total de recursos aumentó en torno a 42%. En este período, el gasto primario (antes del pago de intereses de la deuda) creció cerca de 43%. Con esto, se verificó un resultado primario negativo de alrededor de 1% del PIB. La Deuda Pública Nacional totalizó a junio 2014 US\$198.900 millones (42,8% del PIB), US\$3.800 millones menos que en diciembre de 2013.

En 2015, la actividad local volvería a ubicarse en terreno positivo, favorecida por las perspectivas de crecimiento de la economía internacional y por un menor precio del petróleo. Sin embargo, la menor expansión de la actividad de China, el débil desempeño de Brasil y el deterioro local de las cuentas fiscales serán condicionantes del desempeño de la economía.

b) 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.

Las exportaciones del año 2014 de San Juan, y de acuerdo a datos preliminares, cerrarían con una disminución del 7,5% respecto al año 2013, esto originado principalmente por la caída de exportaciones

del agro, el que fue impactado por condiciones climáticas desfavorables. A su vez los datos disponibles a setiembre del 2014, indican que las ventas externas de la Provincia de Mendoza muestran una variación interanual negativa del 18%, por una disminución en las cantidades exportadas de origen agroindustrial.

En la Provincia de San Juan, históricamente la producción agrícola ha sido el motor que impulsó el desarrollo provincial, pero la minería ha crecido significativamente en la última década, generando y dinamizando a la economía provincial, principalmente con la creación de puestos de trabajo afectados a esta actividad. Esto impulsó el desarrollo y crecimiento de una importante cantidad de empresas locales que se constituyeron, organizaron e invirtieron para ser proveedores del sector. Por su dinamismo económico, la actividad minera actualmente es la principal actividad económica provincial.

Los tres grandes proyectos mineros de Oro que se encuentran en producción en la Provincia de San Juan, son: Veladero, Gualcamayo y Casposo, estos dos últimos dieron inicio productivo a sus minas subterráneas, lo que implica aumentar su producción y la vida útil. La producción anual conjunta estimada de los tres proyectos en el 2014 ascendió a 930.000 onzas de oro, con un incremento anual cercano del 10% con respecto al 2013.

La situación del Proyecto Binacional Pascua Lama, originó en el 2013 un freno importante al flujo de inversiones privadas de exploración en la Provincia de San Juan y si bien durante el 2014 no hubo avances significativos en lo referente al citado proyecto, el flujo de inversiones por ese rubro experimentó un incremento del 25% en el 2014 con respecto al 2013, recibiendo \$317 millones por tal concepto contra los \$270 millones del 2013.

Además, es importante destacar que se anunció en diciembre de 2014, la decisión de invertir US\$3.000 en el proyecto de cobre El Pachón en Calingasta. El objetivo será producir 200 mil onzas de cobre por año, lo que se traducirá en una vida útil de más de 30 años. En el año 2015 se va a presentar el Informe de impacto ambiental, para comenzar a partir del año siguiente con la construcción del campamento y obras del yacimiento con miras a iniciar la producción del mineral en el año 2018.

Por otra parte el Gobierno de la Provincia de San Juan, buscando atenuar el impacto de la desaceleración de la inversión minera producto de la suspensión de la construcción de la Mina Pascua Lama, incrementó en el presupuesto 2015 las inversiones en obra pública, destinando a tal fin \$4.419 millones al programa de inversiones en obra pública, un 32% más que en el año 2014.

En lo referente a la minería no metalífera (caliza, dolomita, calcita, bentonita, etc), el sector se ha visto incrementado en el 2014, alcanzando un volumen estimado de \$1.800 millones de pesos, que supera en un 19,6% a la del año anterior.

En lo referido al sector agrícola, la región se caracteriza por la producción de vid, olivos y, en menor medida, la producción hortícola. Respecto a la vitivinicultura, San Juan es la segunda provincia en importancia, con el 21% de los viñedos del país. La vendimia 2014 se caracterizó por una disminución de la producción, alcanzando los 6,5 millones de quintales, con una disminución del 9% respecto a la vendimia anterior, destinándose el 93% a la elaboración de vinos y mostos y el resto de la uva producida, a la elaboración de pasas de uva, siendo San Juan el primer productor del País. Se espera para la próxima vendimia una cosecha normal de uva, ya que a la fecha las condiciones climáticas han favorecido al desarrollo del cultivo.

El olivo es el segundo cultivo en importancia, destinándose el 60% de la fruta a la elaboración de aceitunas de mesa y el 40% a la extracción de aceite de oliva. El año 2014 se caracterizó por una disminución de más del 70% en la producción primaria del sector, tanto en San Juan como del resto de las provincias productoras de olivo, por lo que en el aspecto comercial los productos se colocaron sin inconvenientes, pero con un stock cero para el inicio de la nueva temporada. Para el año 2015 las perspectivas del sector son favorables, ya que se estima mejor producción acompañado con una recuperación del precio de comercialización para el aceite de oliva ya que España disminuirá su producción por inclemencias climáticas.

En lo que respecta al resto de los cultivos tradicionales, es destacable mencionar los buenos precios del ajo y la cebolla principalmente y la aplicación de paquetes tecnológicos para el cultivo del tomate industrial que le ha permitido al sector ampliar significativamente la producción. Además como cultivo alternativo se debe mencionar el cultivo del pistacho, donde San Juan posee condiciones climáticas favorables para ésta fruta seca de alto valor comercial e importante potencial exportador.

El Sector Público Provincial en el 2014, ha desarrollado y concretado importantes obras públicas, que motorizaron la economía de la Provincia. En el mes de noviembre de 2014 se comenzó con las obras de desvío del Río San Juan, necesaria para iniciar la construcción del 5^{to} dique de la Provincia “El Tambolar” (inversión estimada de US\$380 millones), estimándose que la obra comience a principios de 2015 y con un plazo de ejecución de 5 años. Además se está finalizando la construcción del dique “Punta Negra”, el que cuenta con un 83% de avance y se espera finalizar en agosto de 2015, vital por su producción de energía (con una inversión de \$1.674 millones de pesos).

Finalmente en el mes de diciembre de 2014 se firmó por los cancilleres de Argentina y Chile el segundo protocolo por el túnel de Agua Negra (inversión estimada en US\$1.275 millones) que unirá a través de la cordillera, a la Provincia de San Juan con la Cuarta Región Chilena dentro del denominado “Corredor Bioceánico”, quedando de esta manera en condiciones de llamar a licitación, la que se espera efectuar en el transcurso del 2015. Si bien esta obra es a largo plazo se destaca la relevancia para la provincia dada la trascendencia que tendrá el Corredor Bioceánico uniendo el Océano Atlántico (Brasil) con el Pacífico (Chile).

En función de lo expuesto en los párrafos anteriores y a pesar de la desaceleración observada en las inversiones del sector minero, la Provincia de San Juan ha mantenido una gestión destacada y ordenada, proyectándose una situación equilibrada para el 2015.

En la Provincia de Mendoza la producción se apoya en la agroindustria, la vitivinicultura, el petróleo, la metalmecánica, los servicios y el turismo. Su producción está orientada al mercado externo, donde casi el 65% de sus exportaciones corresponden a manufacturas de origen agropecuario.

Mendoza es la principal provincia productora de uva. En la vendimia 2014 alcanzó una producción de uva de 18 millones de quintales, con una disminución del 9% respecto al 2013, destinándose más del 99% a la elaboración de vinos y mostos. En lo referido a la exportación de vinos, exporta más del 85% del vino argentino y representa el 43% de las exportaciones provinciales. En el año de 2014, las exportaciones de vino alcanzaron los US\$ 831 millones un 4,2% inferior al año 2013.

Con respecto al sector fruti-hortícola y el resto de la agroindustria, en el año 2014 disminuyó la cantidad comercializada y exportada en función a la baja cosecha del sector primario, por acontecimientos climáticos. Para el año 2015 se espera contar con más materia prima para productos vitivinícolas y agroindustriales, derivado de una mejor cosecha, pero con algunos inconvenientes radicados en la menor competitividad argentina, con costos crecientes en dólares y con países vecinos que vienen devaluando sus monedas frente al dólar.

Mendoza es la cuarta provincia productora de petróleo del país y cuenta con la segunda refinería de crudo más importante. A mediados de 2014 se produjo el descubrimiento de un nuevo yacimiento de “tight gas” con potencial de 25 millones de barriles equivalentes de recursos recuperables, que incrementará en un 10% las reservas de hidrocarburo de la Provincia de Mendoza. Otro aspecto a considerar en el 2014, es la importante baja del precio del barril de petróleo, cerrando el año en US\$ 56.

El Sector Público Provincial de Mendoza en el 2014, ha mostrado según datos parciales al Tercer Trimestre 2014, una situación equilibrada. La evolución de los recursos totales (acumulados al tercer trimestre del 2014 versus el acumulado al tercer trimestre 2013) muestran un aumento del 37,9%, y el total de erogaciones se ha incrementado en 38,1%.

En términos generales, se observa que la Provincia de Mendoza posee una importante actividad económica regional, sustentada por diversos sectores, dentro de los que se destaca la vitivinicultura, la producción petrolera, la agroindustria y el turismo. Se espera para el 2015 que la actividad económica se desarrolle sin cambios significativos respecto al 2014.

3. POLÍTICA MONETARIA Y SECTOR FINANCIERO

Durante el año 2014, la política monetaria y financiera continuó vinculada principalmente al esquema de tipo de cambio administrado, acotando la volatilidad cambiaria a partir de las intervenciones del BCRA en el mercado de cambios. En este contexto, el sistema financiero continuó mostrando sólidos niveles de actividad, solvencia, liquidez y calidad de cartera.

La política de desendeudamiento implementada en los últimos años por el Gobierno Nacional implicó en 2014 el uso de reservas por alrededor de US\$11.000 millones. Por otro lado, el BCRA fue comprador neto de divisas por aproximadamente US\$5.900 millones, lo que sumado a otras operaciones del sector público permitió que a fin de año el nivel de reservas se ubicara en US\$31.400 millones, US\$800 millones más respecto al cierre de 2013. Bajo este contexto, el tipo de cambio peso-dólar subió 31%, hasta \$8,55 por dólar.

Por su parte, el ritmo de expansión de la base monetaria fue similar al de 2013 y menor al de años anteriores. En 2014 creció 23% (\$85.400 millones), alza que se explica principalmente a partir del giro de adelantos transitorios y utilidades al Gobierno Nacional. En igual sentido impactaron las compras de divisas realizadas por el BCRA antes mencionada. Ambos factores estuvieron atenuados parcialmente por la esterilización realizada por medio de la colocación de títulos (Lebac y Nobac), que tuvo un efecto monetario contractivo de \$94.600 millones. Estos títulos en cartera de los bancos registraron un crecimiento de \$87.300 millones (99%) durante el año 2014.

En este marco, y a los fines de fomentar el ahorro en moneda nacional, las tasas de interés para los títulos emitidos por el BCRA se incrementaron en promedio 11 puntos porcentuales (p.p.). La mayor parte de esta suba tuvo lugar a principios de año. En línea con las mayores tasas de Lebac y Nobac, las tasas de interés por depósitos en pesos también aumentaron en el inicio de 2014, para luego disminuir a partir de mayo. En particular, la tasa de interés Badlar de bancos privados (tasa de interés por depósitos mayoristas de hasta 35 días de plazo) alcanzó 27% en abril, cerrando el año en 20%, prácticamente el mismo valor que un año atrás. En el caso de los depósitos a plazo minoristas la caída se revirtió desde octubre, principalmente a partir de que el BCRA estableciera un mínimo para las tasas de interés por depósitos a plazo fijo de personas físicas, vinculado al rendimiento de las Lebac.

El contexto de mayor liquidez impactó positivamente en el nivel de depósitos del sistema financiero local. El sector privado explicó el 77% del alza total, con un crecimiento anual de 32% (\$171.200 millones). Las cuentas a la vista privadas en pesos crecieron 33% (\$84.700 millones) y los plazos fijos en pesos se expandieron 28% (\$62.500 millones), en tanto que los depósitos privados en dólares crecieron 8% (US\$542 millones). Por otro lado, el incremento de los fondos del sector público fue de 25% (\$50.900 millones). Con esto, el total de depósitos del sistema financiero creció 30% (\$222.100 millones).

El menor dinamismo de la economía afectó el crecimiento de los préstamos al sector privado, desacelerando su ritmo de expansión respecto de los años previos: en 2014 aumentaron 20% (\$98.800 millones), 11 p.p. menos que el año anterior. Entre las líneas a empresas, excepto los adelantos que verificaron el comportamiento más dinámico al incrementarse 27%, el resto de las líneas aminoró su ritmo de crecimiento respecto a 2013. En tanto, entre los préstamos destinados a las familias, las tarjetas de crédito crecieron 33% y los préstamos personales se expandieron 19%, en ambos casos 12 p.p. menos que el año previo. Por su parte, los préstamos en dólares se redujeron 7% (US\$245 millones). Esta variación se dio en un contexto de riesgo de crédito acotado, ubicándose la cartera irregular en el 2% del total de las financiaciones privadas, valor levemente superior al de fines de 2013.

En 2014 los indicadores de rentabilidad de la banca local mejoraron respecto de los valores registrados el año previo: el ROE (resultados en términos del Patrimonio Neto) se ubicó alrededor de 34%, en tanto que el ROA (resultados en términos del Activo) fue superior al 4%. Así, al cierre del ejercicio la integración de capital de los bancos del conjunto del sistema financiero fue 91% superior a la exigencia de capital normativa. Para los bancos privados este indicador se ubicó en 93%.

4. 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, que le permite liderar con el 35% de market share en los depósitos y préstamos del sector privado respectivamente (dato a setiembre 2014). 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 300.000 clientes individuos

- Más de 3.500 clientes empresas y comercios
- 183 puntos de contactos en todo el país
- 61.000 clientes de tarjetas de créditos
- 131.000 seguros comercializados
- 6.300.000 boletas recaudadas anualmente
- 9.800.000 de transacciones anuales por canales electrónicos
- 12.000.000 de transacciones anuales en cajeros automáticos propios
- 27.600.000 de transacciones anuales realizadas por clientes

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.

Banco San Juan S.A. 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 2014 la colocación de \$2.420 millones en préstamos siendo 60% más que el año 2013, reflejándose en el crecimiento expuesto del siguiente cuadro:

Concepto (en Millones de \$)	2013	2014	Variación	
			Monto	%
Préstamos al Sector Público	0	0	0	0
Préstamos al Sector Financiero	289	275	-14	-5
Préstamos al Sector Privado	1.987	2.684	698	35
Individuos (capital)	1.012	1.302	290	29
Empresas (capital)	957	1.363	406	42
Interes, ajustes y otros devengados a cobrar	18	19	1	7
Total de Provisiones	-35	-52	-17	48
Depósitos del Sector Público	6.583	8.907	2.324	35
Depósitos del Sector Financiero	5	5	-1	-13
Depósitos del Sector Privado	1.726	2.344	618	36
Total de Depósitos	8.314	11.255	2.942	35
Patrimonio Neto	3.130	4.524	1.394	45
Resultado Anual del Ejercicio	960	1.394	434	45

Finalmente el Grupo Banco San Juan S.A. mantiene por parte de Fitch Ratings Ltda. 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.

a) Gestión Comercial y Operativa

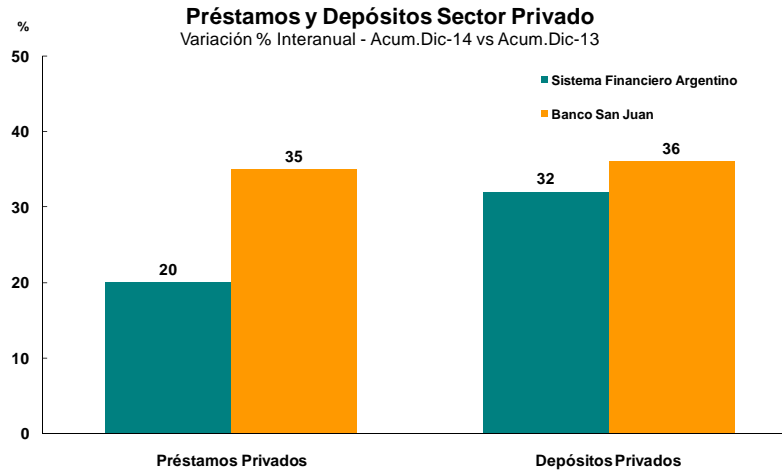
Comercial

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 erigen 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 su amplia red de puntos de contactos en todos los departamentos de la Provincia de San Juan y en los principales departamentos de la Provincia de Mendoza. En este sentido el parque de cajeros automáticos creció un 10% en el año 2014, cerrando el ejercicio con 113 cajeros, los que sumados a los 26 Centros de

Cobros “San Juan Servicios” que concentran el 57% del total recaudado de impuestos y servicios por el Banco, permiten totalizar los más de 183 puntos de contacto con el cliente.

La gestión comercial permitió mostrar un crecimiento de 35% en los préstamos al sector privado no financiero, incremento superior al experimentado por el Sistema Financiero y de 36% en los depósitos del sector privado no financiero. Asimismo, la calidad de la cartera de préstamos es muy buena, presentando el Banco indicador de irregularidad del 1,5%, nivel menor al 2% expuesto por el Sistema Financiero.



Banca Consumo

Durante el año 2014 el Banco consolidó la posición de liderazgo en productos y servicios en el segmento de banca minorista de la Provincia de San Juan. El Banco continuó con su estrategia comercial basada en:

- Aumentar el nivel de relación de los clientes en cada segmento e incorporar nuevos clientes, a través de procesos más ágiles y propuestas de valor renovadas.
- Mejorar la calidad de atención al cliente, profundizando el modelo de atención múltiple que destaca cercanía con el cliente mediante una amplia red de puntos de contacto y asesoramiento personalizado.
- Desarrollar la cultura de autoservicio en el cliente con el objetivo de brindar respuestas y servicios de forma ágil y rápida las 24 hs los 365 días del año.
- Ampliar los canales de comunicación con los clientes.

Productos y servicios.

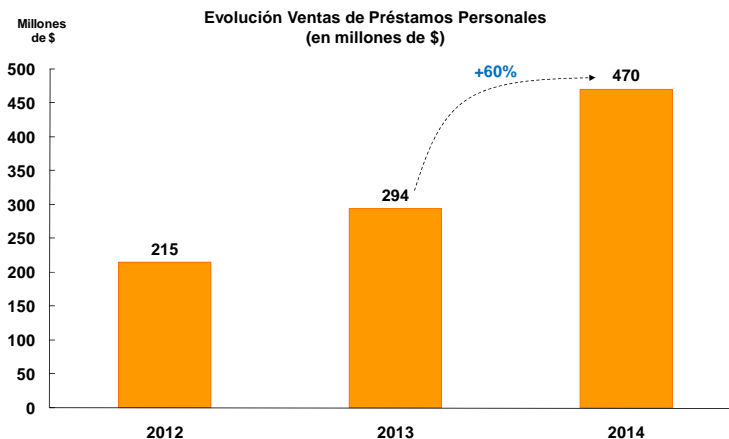
Durante el año 2014 hubo dos acciones comerciales importantes que motorizaron el crecimiento de los productos y servicios del Banco:

- En el 1^{er} semestre del 2014, el Banco finalizó el proceso de migración de tarjetas de débito Maestro a Visa, que permitió en las sucursales mantener un contacto fluido con los clientes que se acercaron a reemplazar su plástico y ofrecer la amplia gama de productos logrando un mayor crossselling y fidelización de clientes de cada segmento.
- En el 2^{do} semestre del 2014, el Banco se focalizó en mejorar la productividad diaria en los distintos canales de venta y optimizar el proceso de venta a través de la derivación de la venta de productos hacia canales electrónicos, especialmente a través de cajeros automáticos y *Homebanking*.

En préstamos personales, el Banco ofreció líneas crediticias muy competitivas a la medida de cada segmento, manteniendo excelentes niveles de riesgo. Se lanzó campaña de comunicación masiva a clientes llamada “Para cada historia hay un préstamo” que apuntó a difundir la facilidad de acceso a un préstamo de Banco San Juan, logrando muy buenos resultados.

Durante el ejercicio el Banco colocó \$470 millones en préstamos personales, 60% más que el ejercicio anterior, generando que el *stock* de préstamos personales creciera un 50% con \$196 millones y

finalizando en un nivel de \$591 millones a diciembre de 2014. Adicionalmente, las ventas de préstamos en canales electrónicos representaron el 64% en cantidades de préstamos, optimizando los niveles de eficiencia comercial alcanzados.



El Banco continuó también consolidando su liderazgo en acreditación de haberes, logrando un crecimiento anual de 8.000 cuentas aproximadamente con un stock de 202.000 cuentas, destacando la implementación durante el año, de un nuevo circuito de bancarización de jubilados de Anses y empleados de empresas privadas, que permite desde el primer momento de contacto con el cliente, el otorgamiento de todos los productos de Banca de Consumo y acercar oportunidades de ahorro y beneficio a los clientes.

En cuentas paquetes el crecimiento 3.800 cuentas nuevas, determinó un stock final de 24.000 paquetes a diciembre de 2014, que permitió colocar productos diseñados a medida a los principales segmentos de clientes de la Banca Consumo.

El Banco con el propósito de acercar beneficios a los clientes y alcanzar a potenciales clientes, realizó una importante campaña de comunicación denominada “BSJ compras” a través de catálogos que incluyeron beneficios para compras con tarjetas de crédito y de débito en más de 400 comercios locales.

El stock de tarjetas de crédito tuvo un crecimiento del 21% con 10.400 tarjetas de créditos habilitadas y stock de 61.000 tarjetas vigentes. Asimismo los saldos de financiaciones en este producto crecieron un 29% finalizando con un stock de \$203 millones a diciembre de 2014. En tarjetas de débito, se logró un crecimiento del 35% en la cantidad de tarjetas de débito con compras y un aumento del 127% en los montos anuales por compras realizadas con este producto.

Finalmente, en lo que respecta a la venta de seguros comercializados por el Banco, se logró crecer durante el año 2014 un 14% con 16.000 pólizas nuevas, finalizando el año con un stock de 131.000 seguros comercializados, consolidando la comercialización de productos a través de canales externos y también asociados a paquetes de productos ofrecidos durante la migración de TD Visa.

Canales Alternativos

Durante el 2014 el Banco lanzó la campaña “Bancomodidad” premiando a los clientes con 3 autos 0 km, con el objetivo de difundir el uso de canales alternativos, que minimizan la necesidad por parte de los clientes de asistir a las sucursales, brindando comodidad, agilidad y seguridad en sus transacciones, implicando además simplificar las tareas del personal de la línea de atención, orientando los recursos a tareas comerciales.

En este sentido el Banco pone a disposición de sus clientes la mayor Red de cajeros automáticos en la Provincia de San Juan con 102 cajeros automáticos y un total de 113 cajeros automáticos en la Región de Cuyo, 19 terminales de autoservicio, *Contac Center*, Banca telefónica, *Homebanking*, Banca Móvil y *Web* institucional.

En lo que respecta al canal electrónico *Homebanking*, se incorporaron nuevas funcionalidades que permitieron la posibilidad de realizar distintas transacciones como consultas de resúmenes de cuentas y

tarjetas de crédito, solicitud de adicionales de tarjetas, consultas de préstamos. Adicionalmente el Banco implementó también un nuevo *Homebanking* para clientes no videntes.

Todas estas acciones permitieron alcanzar un crecimiento anual del 21% en los usuarios de *Homebanking* y que el 93% de las 2,3 millones transacciones mensuales de clientes, sean por canales alternativos, mejorando el indicador de 91% a diciembre de 2013.

Nuevos Canales de Comunicación

Finalmente el Banco amplió los canales de comunicación con los clientes a través de:

- Un nuevo *Contact Center* con tecnología de vanguardia, el cual centraliza el contacto con los clientes, asesorando sobre los distintos productos y resolviendo en un único contacto de la totalidad de las transacciones de posventa, solicitudes y reclamos.
- La incursión en redes sociales a través de *facebook* y *youtube*, que permitieron una comunicación permanente de beneficios, consultas, productos y servicios a los más de 15.000 seguidores.

Banca Empresa

La Banca Empresa 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 \$1.950 millones en financiaciones, mostrando de esta manera un incremento del 59% con respecto a los \$1.225 millones otorgados en el año 2013. El stock de préstamos de Banca Empresa a diciembre 2014 ascendió a \$1.361 millones (sin considerar empresas de primera línea) evidenciando un incremento del 48% con respecto a los \$920 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 anterior.

Durante el ejercicio, el Banco continuó con la colocación de fondos a través de la Línea de créditos para la Inversión Productiva, a partir de las Comunicaciones “A” 5516 y “A” 5600 emitidas por el BCRA, en las cuales se definió que los Bancos coloquen un porcentaje de sus depósitos en pesos del sector privado a líneas de crédito, mayormente a empresas MiPyMes, orientadas a la construcción de instalaciones y al financiamiento de proyectos de inversión, habilitando además un porcentaje para el financiamiento de capital de trabajo de las empresas a través de operaciones de descuento de cheques de pago diferido.

Banco San Juan 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 \$275 millones.

El BCRA emitió a fines del año 2014 la Comunicación “A” 5681, prosiguiendo con los principales lineamientos de las comunicaciones anteriores pero destinadas exclusivamente a empresas MiPyMes.

En lo que respecta a la Banca Empresa Tradicional, la actividad agroindustrial mostró una importante desaceleración producto de las inclemencias climáticas, fundamentalmente en la Provincia de San Juan, situación que a partir de mediados de año se generalizó en la zona a través de una profunda crisis del sector vitivinícola, producto de excedentes vínicos por más de 300 millones de litros. A pesar de ello, Banco San Juan continuó financiando a los principales actores del sector.

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, el Banco continúa acompañando la actividad minera trabajando con los principales proyectos mineros en explotación y sus proveedores de bienes y servicios.

Se destaca que en la Provincia de San Juan la minería mostró un leve crecimiento, fundamentalmente motorizado por la puesta en funcionamiento de las minas subterráneas de los proyectos Casposo y Gualcamayo, que permitieron incrementar la producción y volver a los niveles alcanzados durante el primer semestre del 2013, soportando de esta manera la suspensión del Proyecto Pascua Lama.

Si bien estos hechos marcaron una importante desaceleración de la actividad, permitieron incrementar el nivel de financiaciones ante la necesidad de capital de trabajo y equipamiento tanto de los operadores de los proyectos mineros como de sus proveedores.

De esta manera durante el año 2014, el Banco aumentó considerablemente 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

El proceso de gestión de riesgo de liquidez se desarrolló mediante el permanente monitoreo de los requerimientos netos de fondos, la factibilidad del acceso a los mercados, el seguimiento de la posición de monedas, la eficiente administración de la política de tasas y el análisis de los resultados de pruebas de estrés.

La principal fuente de fondeo del Banco son los depósitos tanto del sector público como del sector privado, los cuales registraron en conjunto un incremento del 35% en el año frente al 30% de crecimiento que habían mostrado durante el 2013.

Los depósitos del sector público tienen una mayor relevancia en el pasivo del Banco, 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.

El Banco también cuenta para su fondeo con acceso a créditos interbancarios y a financiamiento a través del mercado de pases con Lebac y Nobac, de los cuales no obstante y en general prescinde dado su elevado nivel de liquidez.

En lo relativo a la aplicación de los recursos financieros disponibles, el principal objetivo fue la colocación de préstamos al sector privado no financiero, principalmente a los sectores productivos de la Región, logrando un incremento anual del 35%. El resto de los recursos se aplicaron a instrumentos de alta liquidez y escasa volatilidad especialmente en obligaciones negociables, fideicomisos privados y títulos BCRA.

Bajo la Nueva Ley de Mercado de Capitales N° 26.831, su decreto reglamentario 1023/13 y la RG 622/13, Banco San Juan S.A. procedió a su inscripción en el Registro que lleva la Comisión Nacional de Valores (CNV) para actuar como Agente de Liquidación y Compensación y Agente de Negociación- Integral y se encuentra inscripto bajo el N° 34.

Operaciones, Procesos y Tecnología

Durante el año 2014 el Banco apostó fuertemente a la innovación en tecnología y a la alineación de los sistemas al negocio, de manera tal que los principales procesos comerciales de cara al cliente sean más ágiles, rápidos y que permitan al personal de contacto con los clientes un asesoramiento comercial adecuado y oportuno. Las principales acciones de las gerencias de Operaciones, Sistemas y Organización y Procesos se orientaron a:

Optimizar y mejorar la atención integral de los clientes

El Banco definió procesos y productos críticos sobre los cuales se logró una mejora significativa en productividad y eficiencia, a saber:

- Optimización del proceso de apertura de cuentas corrientes, reduciendo los tiempos de respuesta al cliente y asegurando a través del control centralizado la correcta instrumentación y alta de la cuenta.

- Automatización a través del sistema *workflow* del proceso de instrumentación y liquidación de Valores Negociados, alcanzando una mejor competitividad comercial y eficiencia en el proceso.
- Automatización del proceso Calificación de Clientes de Banca Empresa, mediante la implementación del sistema “*Scoring*” y su integración con el *workflow* de Legajo Crediticio.
- Implementación del sistema *workflow* de Consultas y Reclamos, logrando con esta herramienta acceso unificado para la gestión integral del cliente, es decir ventas de productos y/o servicios y atención post-venta.
- Implementación del sistema *workflow* de Mercado Abierto, mediante el cual se permite el alta de nuevos clientes y la liquidación automática de préstamos personales, de tarjetas de créditos y paquetes de productos.
- Nuevo proceso de bancarización de pago de haberes a empleados del sector privado y jubilados con venta comercial.

Además, el Banco profundizó la derivación a medios alternativos, realizando las siguientes mejoras:

- Creación dentro de la estructura organizacional, de un nuevo sector de Canales Alternativos.
- Nuevas funcionalidades en *Homebanking*, entre las cuales se pueden resaltar solicitud de adicionales de tarjetas de créditos, adhesión a resúmenes de cuentas, consultas sobre plazo fijo y préstamos, alta de seguros etc.
- Nuevo sistema para la gestión del *Contac Center* que abarca desde la recolección de los reclamos y pedidos, su seguimiento y resolución con monitoreo de tiempos de respuesta, en el marco de la normativa del BCRA referida a Protección de los usuarios de servicios financieros.
- Servicio de Pago a Proveedores en línea para empresas del Sector Minero.
- Nuevas funcionalidades tales como: Botón de Pagos Red Link, Link Pago Express y pago de impuestos provinciales por medio de “Pago mis cuentas”.

Otras Implementaciones tendientes a mejorar y eficientizar los procesos internos del Banco

- Sistema dispensador de turnos, que permite organizar la derivación de los clientes de acuerdo al trámite a realizar en cada sector de las sucursales.
- Simplificación de formularios de solicitudes de productos y servicios de la Banca Consumo, adecuando la captura de información a los procesos del Banco, mitigando el riesgo legal y normativo asociado.
- Digitalización de legajos de clientes, se continuó con el proyecto de digitalización del stock de los legajos de clientes de banca consumo y se adecuó esta herramienta para administrar el proceso de actualización de legajos de clientes y de alta de nuevos productos.
- Creación del sector PMO, en la gerencia de organización y procesos, con el fin de asegurar el seguimiento y la gestión de proyectos que apalancan el plan estratégico del Banco.
- Implementación de nuevo sistema de Leasing que permite la optimización de la administración de los bienes otorgados en leasing.

Finalmente, continuando con la renovación tecnológica de los sistemas y en virtud del importante crecimiento en los últimos años de productos y servicios del Banco, sumado a la necesidad de generar más eficientemente procesos e interfaces con otros aplicativos, se procedió a la migración del hardware del core central del Banco. Con esta migración se dispone de capacidad tecnológica para el crecimiento de la demanda de procesamiento y transacciones para los próximos años.

Recursos Humanos

Durante el año 2014, las acciones de recursos humanos tuvieron como objetivo estratégico invertir en la formación y en la comunicación interna del capital humano. De esta manera el Banco se posiciona como una empresa competitiva, sólida y en constante crecimiento, preparado para detectar oportunidades de negocios y superar cada día las exigencias de los clientes.

A tal fin, el Banco construyó el primer Centro de Capacitación, el cual fue inaugurado en setiembre de 2014, dotado de un salón de conferencias para 130 personas y con la más moderna tecnología.

Asimismo, durante el año 2014 se implementó el *Newsletter* mensual de comunicación interna en la cual se informan y comparten los principales logros y actividades del Banco.

Entre las principales acciones del Plan de Capacitación y Desarrollo se menciona:

- Programa Comercial: que permitió potenciar la gestión, maximizando la productividad y el retorno de la inversión. Habilidades y herramientas, a través de un proceso de atención integral a clientes, permitiendo generar nuevas ventas en forma eficiente.
- Talleres de capacitación sobre el uso de redes sociales.
- Actividades de Integración, con el fin de constituir un espacio de intercambio de conocimientos y experiencias sobre temas puntuales entre colaboradores de las gerencias y sucursales.
- Capacitación específica para áreas centrales.
- Acciones de actualización en temas normativos y procedimentales, Programa de Desarrollo para Mandos Medios, Asistencia a Seminarios, Foros y Congresos varios.
- En cumplimiento con las normas del BCRA y acompañando también la iniciativa del Directorio del Banco, se desarrolló un plan de capacitación integral en temas de Prevención de Lavado de Activos y Financiamiento del Terrorismo. El mismo, de modalidad presencial y con enfoque corporativo, tuvo alcance a todos los niveles de la organización.

Finalmente en el 2° semestre del 2014 se presentó la nueva plataforma de e-learning que funciona bajo Mi Sitio de Gestión, el sistema de autogestión para el personal del Banco, que permitió potenciar las posibilidades de aprendizaje, optimizando tiempos y recursos. Con esta herramienta se brindó capacitación en las temáticas de Riesgos, Normativa FACTA, Canales Alternativos y Redes Sociales.

En lo que respecta a programas especiales destinados al desarrollo del personal, se mencionan:

Programa de Desarrollo Estratégico de Capital Humano.

El objetivo fundamental de este programa es asegurar un proceso efectivo y planificado para la sucesión de puestos críticos en las diferentes áreas de la organización. El proyecto incluyó la capacitación de los LFT (Líderes Facilitadores de Talento) y la evaluación de potencial para los recursos humanos detectados con posibilidades de desarrollo profesional en el Banco. Se continuará el proceso diseñando los PDI (Planes de Desarrollo Individual) para cada colaborador identificado con potencial, definiendo posibles nuevas acciones, en línea con la formación de la persona y las necesidades de la gerencia.

Programa de Gestión por Resultados, Evaluación de Desempeño y Fijación de Objetivos.

En el 2014 se dio continuidad al Programa de gestión por resultados, cuya base es gestionar y medir el desempeño de los colaboradores a través de dos herramientas administradas por la gerencia de RRHH: evaluación de desempeño y fijación de objetivos.

En materia de Seguridad y Salud Laboral, con el fin de desarrollar todas las actividades protegiendo los recursos humanos y recursos materiales, respetando el medio ambiente, brindando y manteniendo un ambiente de trabajo seguro, saludable y con adecuada infraestructura para todo el personal, se implementó el Manual de Seguridad y Salud Laboral.

Asimismo, se implementó el plan de evacuación con sus respectivos procedimientos de emergencias en caso de incendio y/o sismo, planimetría de evacuación, grupo de brigada de emergencias con roles definidos, capacitados en primeros auxilios y uso de equipo de lucha contra incendio y realización de simulacros de evacuación en cada sucursal.

Finalmente el Banco instaló desfibriladores en diferentes sucursales y se capacitaron a voluntarios en técnicas de resucitación cardio pulmonar y manejo de desfibrilador automático, encontrándose el Banco en la vanguardia de las entidades financieras cardio protegidas que favorecen las condiciones de salud para empleados y clientes.

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

En el plano internacional, en el mes de octubre 2014 el Grupo de Acción Financiera Internacional (GAFI) comunicó la decisión del Plenario de dar por finalizado el seguimiento intensivo que mantenía sobre la República Argentina.

Por su parte, la Unidad de Información Financiera (UIF), órgano rector en la materia en Argentina, y el BCRA continuaron con la emisión de normas de alto impacto en el sistema financiero. Entre los más

importante, podemos destacar las mayores facultades delegadas por la UIF a organismos de control como el BCRA, en atención a su experiencia e idoneidad en la materia que supervisan, contando este último con la posibilidad de establecer medidas correctivas en las Entidades Financieras que mejoren el entorno de control frente a los delitos de lavado de activos. A su vez, el BCRA requiere de procedimientos complementarios y reforzados para clientes de alto riesgo en la materia, con estándares más rigurosos para clientes que presenten irregularidades tanto en la conformación del legajo como las operaciones realizadas.

En este contexto, la Entidad continuó desarrollando las actividades de control y prevención de lavado de activos y financiamiento del terrorismo a través de la Gerencia de PLA y FT e identificando oportunidades de mejoras en sus procesos internos. Para ello, mantiene un “Enfoque Basado en Riesgo”, contando con una “Matriz Riesgo Entidad” y “Matriz Riesgo Cliente”. Esto permite identificar con mayor claridad y oportunidad los riesgos inherentes derivados de la actividad de intermediación financiera.

Por otra parte, se continuó con el proceso de mejora y adecuación del sistema de monitoreo, tendiente a optimizar la obtención de alertas tempranas, detectar las operaciones consideradas inusuales e identificar personas que pudieran estar vinculadas o relacionadas con el lavado de activos y/o con el financiamiento del terrorismo.

Otro pilar fundamental en la materia es la capacitación de nuestra gente, para lo cual se desarrolló un plan anual que está orientado a los distintos niveles de la organización con responsabilidad en PLA y FT, y con especial énfasis al personal que mantiene contacto directo con clientes. A su vez, continuamos reforzando el principio de “Conocer al cliente” con los cuales operamos.

Para el año 2015 la Entidad continuará con el firme compromiso asumido por el Directorio en la prevención del lavado de activo y financiamiento del terrorismo.

b) Gestión de Riesgos

El Directorio de la Entidad ha ratificado un modelo integral para la gestión de riesgos a través de la actualización del Manual de Gestión de Riesgos. En este documento, que incluía los lineamientos para la gestión de los riesgos de crédito, financieros (liquidez, tasa de interés y mercado) y operacional, se han incorporado los lineamientos para la gestión del riesgo de concentración, del riesgo reputacional, del riesgo estratégico, del riesgo de titulización y, como parte del riesgo de crédito, los riesgos país, residual y de crédito de contraparte, incorporados por la Com. “A” 5398. 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.

Producto de lo anterior durante el ejercicio la Gerencia de Riesgos, que actúa con dependencia directa de la Gerencia General e independiente de las áreas de negocios, aunque al mismo tiempo involucrada en las decisiones de cada una de ellas ha desempeñado la función de apoyar la gestión del negocio desarrollando las herramientas necesarias para el adecuado tratamiento de los riesgos como uno de los principales ejes de generación de valor junto a la rentabilidad y el crecimiento.

El proceso abarca a la totalidad de la Entidad y a cada uno de los empleados, trabajando con un enfoque que combina aspectos cualitativos y cuantitativos, evaluando la posición de capital del Banco en relación a su perfil de riesgo, a los resultados obtenidos a través de los modelos de medición de riesgos y a las pruebas de estrés asociadas.

El Banco cuenta con un proceso interno, integrado y global, para evaluar la suficiencia de su capital económico 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.

Adicionalmente, conforme lo establecido en la Comunicación “A” 5515 y complementarias, la Gerencia de Riesgos elabora y presenta como Apartado V al Plan de Negocios y Proyecciones el Informe de Autoevaluación de Capital (IAC). Este informe resume los principales lineamientos en cuanto a perfil de la entidad, gobierno societario, medición de los riesgos y cuantificación del capital económico, planificación del capital y pruebas de estrés, y los programas de acción futura entre sus principales lineamientos.

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, integrado por miembros del Directorio, el Gerente General y el Gerente de Riesgos complementan las acciones encaradas en esta materia.

En cumplimiento de la Comunicación "A" 5394 y en el marco del Pilar III "Disciplina de mercado" del Comité de Basilea (BCBS), la Gerencia de Riesgos publica en la página web del Banco la información cualitativa y cuantitativa de la gestión de riesgos.

Riesgo de Crédito

El esquema de otorgamiento y análisis crediticio del Banco se desarrolla en forma centralizada y se basa en el concepto de oposición de intereses entre las áreas comerciales y las de administración crediticia, de manera de lograr un control recíproco, continuo y eficiente sobre la generación y calidad de los activos. Asimismo, la Gerencia de Riesgos es responsable de monitorear y asegurar que esta oposición de intereses se realice siguiendo los lineamientos definidos en el Manual de Gestión de Riesgos.

Bajo la premisa de mantener el acompañamiento a la gestión comercial, se desarrollaron acciones tendientes a ampliar la cobertura en nuestra cartera de clientes actuando sobre segmentos definidos y en las tres etapas del proceso: pre-venta, venta y post-venta. Entre esas acciones destacamos principalmente:

- Banca de consumo
 - incremento en la cantidad de clientes calificados;
 - ampliar la oferta de productos;
 - mantenimiento permanente de la disponibilidad de dicha calificación a fin de poder ser utilizada cuando el cliente disponga.

- Banca de empresas
 - atención en forma integral de las vinculaciones y los nuevos requerimientos de nuestros clientes empresas;
 - adecuación de un esquema de facultades de crédito conjuntas, escalonadas y acumulativas en función a los montos y condiciones de las operaciones solicitadas;

Como resultado, el comportamiento de pago de la cartera de clientes ha mantenido un nivel satisfactorio permitiéndole a la Entidad mantener su estándar de calidad de cartera por encima del mercado.

El Banco utiliza 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 de crédito asumido en sus exposiciones frente a cada deudor o contraparte, así como el riesgo de crédito de cada cartera.

La gestión del riesgo de crédito contempla también distintos tipos de riesgos, entre ellos el riesgo país, el riesgo residual y el riesgo de crédito de contraparte.

Riesgos Financieros

Se continuó enfocando la gestión de los riesgos financieros (liquidez, tasa de interés y mercado) a través del permanente monitoreo de los requerimientos netos de fondos, la factibilidad del acceso a los mercados, el seguimiento de la posición de monedas, la eficiente administración de la política de tasas de interés y el análisis de los resultados de pruebas de estrés.

La interacción y complementariedad alcanzadas entre el Comité de Riesgos estableciendo los límites a observar y el Comité de Finanzas y Políticas de Liquidez definiendo las estrategias y aprobando las inversiones de los excedentes constituyen una excelente herramienta para una gestión controlada de estos riesgos.

La gestión de los riesgos financieros se orientó principalmente a invertir los excedentes de fondos de mediano y largo plazo en instrumentos líquidos de elevada calidad, tratando de obtener rendimientos adecuados con riesgos acotados, de forma de facilitar la obtención de fondos en distintos escenarios. En tal sentido se asumieron posiciones en productos y mercados en los que se poseen los conocimientos y capacidades necesarias para una correcta gestión del riesgo, operando con instrumentos financieros que

brinden suficiente liquidez para permitir la normal ejecución de las operaciones, y evitar distorsiones en su precio o en su costo.

Para la gestión de riesgos financieros se incorporaron los indicadores “Medición y seguimiento del riesgo de liquidez” (Com. “A” 5494 y complementarias) y el “Coeficiente de apalancamiento” (Com. “A” 5606 y complementarias), en cumplimiento de normas BCRA y de estándares internacionales establecidos por el Comité de Basilea (BCBS).

El Banco utiliza modelos internos de medición para evaluar la adecuación de su capital en relación con su perfil de riesgo, de forma tal de mitigar mediante reservas de capital la exposición a riesgos financieros.

Riesgo Operacional

El Banco adoptó la definición de Riesgo Operacional según el Acuerdo de Basilea II y la establecida por el Banco Central de la República Argentina mediante la Com. “A” 4793, consistente en el riesgo de sufrir pérdidas debido a la falta de adecuación ó fallas en los procesos internos, sistemas ó personas, ó bien producto de sucesos externos. Se incluye bajo este concepto el riesgo legal, pero excluye el riesgo estratégico y reputacional.

Cada unidad de negocios es responsable de identificar y reportar las pérdidas operacionales que se produzcan asegurando la integridad de la información presentada para analizar las causas que generaron las mismas y adoptar las medidas preventivas necesarias. Esta definición alcanza a las actividades subcontratadas, tercerizadas y servicios prestados por proveedores. De igual forma, antes del lanzamiento de nuevos productos, procesos ó sistemas, se evalúa de manera intensiva su riesgo operacional inherente. Todas estas prácticas persiguen el objetivo de fomentar la mejora continua a lo largo de todo el proceso.

La Entidad ha continuado el programa de fortalecimiento de la cultura de gestión del riesgo personal entre sus empleados a través de distintas acciones de capacitación así como la participación en foros y congresos relacionados con la temática.

Finalmente, para la cuantificación de las perdidas por riesgo operacional, el Banco utiliza modelos internos de medición basados en métodos de distribución de pérdidas.

Otros Riesgos

A partir de los lineamientos establecidos por el BCRA a través de la Com. “A” 5398, se determino que la gestión del riesgo reputacional quede asociada a la gestión del riesgo operacional. El Banco utiliza su proceso de gestión de riesgo operacional para identificar las potenciales fuentes de riesgo reputacional a las cuales se ve expuesto, desarrollando la metodología para analizar en la forma más precisa posible los efectos de este riesgo.

Respecto al riesgo de concentración, el Banco analiza las concentraciones de riesgo a nivel individual y consolidado, midiendo las concentraciones respecto de un único factor de riesgo o de un conjunto de factores de riesgo relacionados, tomando en consideración los diferentes tipos de activos, áreas de riesgo y regiones geográficas, haciendo una evaluación integral de la exposición global al riesgo.

El proceso de gestión de riesgo estratégico, se desarrolla principalmente con el seguimiento del plan de negocios para verificar el cumplimiento de las pautas estratégicas establecidas. Asimismo, las pruebas de estrés, incluyen el análisis del impacto en el margen por servicios y en los gastos administrativos como indicadores del cumplimiento del enfoque estratégico.

En cuanto al riesgo de titulización, el Banco no tiene dentro de sus objetivos estratégicos realizar operaciones de titulización, por lo que la entidad no identifica que esté expuesta a este riesgo.

5. 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. Creada en el año 2001 por iniciativa del Presidente de

Banco San Juan S.A., Ingeniero Enrique Eskenazi, 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.

Esta misión se lleva adelante mediante la generación de herramientas que contribuyen al desarrollo económico y al crecimiento social y productivo de nuestra región, a través de acciones directas y alianzas estratégicas que actúan como promotoras y catalizadoras del cambio.

Convencidos de que la articulación y cooperación de la gestión pública y privada resulta de vital importancia para lograr el desarrollo de políticas que generen soluciones concretas a las necesidades de la comunidad, la Fundación trabaja para que cada uno de sus programas sean portadores de los valores y principios de ese proyecto de País que soñaron aquellos que forjaron los pilares de nuestra nacionalidad.

El Banco, por su parte, 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 tareas de la Fundación se orientan a la concreción de los siguientes objetivos:

- Impulsar la investigación y el desarrollo de proyectos de innovación tecnológica para su inserción en la actividad industrial y empresaria, promoviendo el crecimiento económico y productivo.
- Difundir la cultura y las artes visuales.
- Respaldo económicamente la formación continua de estudiantes distinguidos de niveles académicos.
- Desarrollar programas de capacitación destinados a todos los actores de la comunidad.
- Fortalecer las instituciones educativas mediante el financiamiento de proyectos y acciones concretas.
- Fomentar el concepto de Responsabilidad Social Empresaria entre los empleados, generando los espacios necesarios para su aplicación.

Asimismo los valores de esta Fundación son:

- Excelencia: Promover acciones de alto nivel destinadas a obtener el mejor resultado en todos los programas implementados.
- Innovación: Procurar la creación de propuestas para transformar la realidad de cada región.
- Sustentabilidad: Contribuir a la realización de acciones cuyos resultados se prolongan en el tiempo.
- Compromiso: Sostener una gestión orientada al desarrollo de la educación y la cultura.
- Voluntariado: Trabajar prioritariamente uniendo voluntades de nuestro personal.
- Transparencia: Impulsar la difusión de nuestro trabajo, los recursos utilizados y los resultados obtenidos.

Las principales actividades realizadas durante el año 2014 fueron:

- 17.422 alumnos beneficiados.
- 45 docentes capacitados en nuevas tecnologías.
- 216 voluntarios activos y 417 acciones realizadas por voluntarios.
- 32 becas otorgadas en programas de Educación y Cultura.
- 17 escuelas equipadas.
- 25 empresas capacitadas, 1 proyecto financiado y 120 personas capacitadas en Informática y búsqueda de empleo a través del Programa de promoción del Régimen de Crédito Fiscal.

Finalmente durante el año 2014 la Fundación y el Banco de San Juan invirtieron \$3,8 millones en programas y proyectos de educación, cultura, voluntariado corporativo y crédito fiscal.

6. PERSPECTIVAS Y PLANES FUTUROS

En 2015 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 2015. 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.

7. PALABRAS FINALES

En función del resultado del ejercicio, el cual, como se indicó precedentemente ascendió a \$1.393.985 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