

BANCO DE GALICIA Y BUENOS AIRES S.A.

MEMORIA Y BALANCE
101° EJERCICIO ENERO 2005 / DICIEMBRE 2005

Banco Galicia

Fundado en 1905, el Banco es uno de los principales bancos privados del sistema financiero argentino, líder en la provisión de servicios financieros en todo el país. Como banco universal –y a través de distintas compañías vinculadas y de variados canales de distribución–, ofrece una amplia gama de servicios financieros a 2,9 millones de clientes, tanto individuos como empresas.

El Banco opera una de las más extensas y diversificadas redes de distribución en el sector privado argentino, ofreciendo más de 381 puntos de contacto con sus clientes por intermedio de sucursales tradicionales y de centros de banca electrónica. Los clientes del Banco también cuentan con acceso a servicios de banca telefónica y a “e-galicia.com”, el primer portal financiero de Internet establecido por un banco en la Argentina.

Contenidos

- . Principales Indicadores del Balance Consolidado
- . Carta del Presidente
- . Directorio
- . Gerencia
- . Memoria
 - . Evolución de la Economía y del Sistema Financiero
 - . Evolución del Banco
 - . Aspectos Vinculados con la Organización, la Toma de Decisiones, el Control Interno y las Modalidades de Remuneración del Directorio y de los Cuadros Gerenciales
 - . Análisis de la Evolución Patrimonial y de Resultados
- . Estados Contables Anuales
- . Convocatoria
- . Información Adicional

Sociedad no adherida al Régimen Estatutario Optativo de Oferta Pública de Adquisición Obligatoria

PRINCIPALES INDICADORES DEL BALANCE CONSOLIDADO (*)

	Diciembre 31,		
	2005	2004	2003
	<i>En millones de pesos</i> (excepto indicación de lo contrario)		
Para el Ejercicio			
Resultado Neto	191,0	(108,6)	(204,5)
Resultado Neto Ajustado ⁽¹⁾	221,0	205,7	5,7
Cantidad de Acciones Promedio en Circulación (en millones) ⁽²⁾	468,7	468,7	468,7
Resultado Neto por Acción ^{(2) (3)}	0,407	(0,232)	(0,436)
Al Cierre del Ejercicio			
Activo	25.456,2	23.465,3	22.636,0
Préstamos Netos	10.507,7	8.393,2	7.461,2
Depósitos	8.437,7	6.777,4	5.595,1
Patrimonio Neto	1.389,2	1.198,2	1.306,8
Cantidad de Acciones en Circulación (en millones) ⁽²⁾	468,7	468,7	468,7
Valor Libros por Acción ⁽²⁾	2,96	2,56	2,79
Indicadores (%)			
Retorno sobre Patrimonio Neto Promedio ⁽³⁾	14,77	(8,47)	(14,23)
Retorno sobre Activo Promedio ⁽³⁾	0,88	(0,38)	(0,81)
Margen Financiero ⁽⁴⁾	2,26	0,81	0,64
Eficiencia ⁽⁵⁾	73,82	97,72	112,08
Patrimonio Neto como Porcentaje del Activo	5,46	5,11	5,77
Participación de Mercado ⁽⁶⁾ (%)			
Depósitos Totales	5,95	5,18	4,59
Depósitos del Sector Privado	7,97	7,07	5,62
Préstamos Totales	9,71	9,16	13,18
Préstamos del Sector Privado	7,31	6,43	7,21
Tipo de Cambio (pesos por dólar)	3,032	2,974	2,933

(*) Banco de Galicia y Buenos Aires S.A., Banco Galicia Uruguay S.A. y sus subsidiarias, Tarjetas Regionales S.A. y sus subsidiarias, Galicia Factoring y Leasing S.A. y Galicia Valores S.A. Sociedad de Bolsa. Hasta el primer trimestre del ejercicio 2005, los estados contables consolidados del Banco y las cifras contenidas en los cuadros de esta memoria, incluían a Galicia Capital Markets S.A. (en liquidación) y a Agro Galicia S.A. Debido a que sus actividades han sido absorbidas por el Banco y a que esas sociedades se encontraban en proceso de liquidación y liquidada, respectivamente, en el segundo trimestre de 2005 se discontinuó la consolidación de ambas. Véase las Notas a los Estados Contables Consolidados.

(1) Resultado Neto Ajustado = Resultado neto antes de resultados por valuación de activos del sector público de acuerdo a la Comunicación "A" 3911 y complementarias del Banco Central de la República Argentina, y pérdidas por amortización de amparos. En 2003, estos conceptos representaron pérdidas de \$132,3 millones y \$77,9 millones, respectivamente y, en 2004, representaron pérdidas de \$193,3 millones y \$121,0 millones, respectivamente. En 2005, el resultado por valuación de activos del sector público, de acuerdo a la Com. "A" 3911, fue una ganancia de \$92,3 millones y las pérdidas por amortización de amparos ascendieron a \$122,3 millones.

(2) Banco Galicia tiene una estructura simple de capital, por lo que no presenta resultados por acción diluidos por la existencia de algún otro tipo de título.

(3) Calculado sobre el resultado neto.

(4) Ingresos Financieros menos Egresos Financieros, dividido por los activos rentables promedio.

(5) Gastos de Administración más Resultado Monetario por Egresos Operativos, como porcentaje de los Ingresos Operativos Netos (Ingresos Financieros menos Egresos Financieros más Resultado Monetario por Intermediación Financiera más Ingresos Netos por Servicios).

(6) La participación corresponde a los depósitos y préstamos en el país y se calcula sobre la base de la información diaria acerca de depósitos y préstamos del sistema financiero argentino elaborada por el Banco Central de la República Argentina, utilizando saldos a fin de mes.

CARTA DEL PRESIDENTE

Señores accionistas:

Es una gran satisfacción y un orgullo dirigirme a Uds. en ocasión de la Memoria del ejercicio 2005, que fue un año muy especial para el Banco. Durante el mismo, el Banco cumplió sus primeros 100 años de existencia, un aniversario que marca un hito en la historia de cualquier organización.

También es motivo de satisfacción y de orgullo, poder referirme a un ejercicio que ha sido excelente para el Banco. En efecto, en 2005, los negocios mostraron un fuerte dinamismo, el Banco continuó expandiendo su actividad de intermediación financiera y la provisión de servicios, ampliando su base de clientes y mejorando la calidad de su cartera. A la vez, fortaleció su posición de entidad privada nacional líder, y sus préstamos y depósitos crecieron a un ritmo superior al del mercado en su conjunto. Todo ello redundó en una mejora importante de la rentabilidad operativa.

Al igual que en el ejercicio anterior, el buen desempeño del Banco tuvo lugar en el marco de una economía en expansión. En 2005, la economía de la Argentina continuó creciendo a un ritmo elevado, mayor al esperado a comienzos del año, con un incremento del PBI del 9%. Cabe señalar, también, la finalización del canje para la reestructuración de la deuda soberana, que cerró el 25 de febrero de 2005, con un elevado porcentaje de participación, lo que permitió consolidar las mejoras en el aspecto económico. En lo que se refiere al sistema financiero, durante el ejercicio, continuó verificándose un crecimiento elevado de los depósitos al sector privado a lo que se agregó una fuerte expansión del crédito a ese sector.

En ese escenario, la base de clientes del Banco, incluyendo a los de las compañías de tarjetas regionales de crédito, subsidiarias del Banco a través de Tarjetas Regionales S.A., superó los 2,9 millones a fines del ejercicio, incluyendo tanto a personas como a empresas. Este total equivalía, consideradas sólo las personas, a aproximadamente el 16% de la población económicamente activa del país.

Los depósitos del sector privado del Banco, captados únicamente en la Argentina, aumentaron el 34,9%. Este incremento fue nuevamente superior al registrado por el sistema financiero en su conjunto, como consecuencia de lo cual la participación de mercado estimada del Banco en el total de depósitos del sector privado del sistema financiero, el segmento relevante para el Banco, se incrementó en 0,90 puntos porcentuales, alcanzando el 7,97%.

Con respecto al crédito, la cartera de préstamos al sector privado del Banco en la Argentina creció el 48,1% y los préstamos de las compañías de tarjetas regionales de crédito aumentaron el 50,3% en el ejercicio. Cabe señalar que estas cifras no incluyen las carteras fideicomitidas durante el mismo. De agregarse estas, la exposición total del Banco al sector privado, al 31 de diciembre de 2005, superaba los \$7.100 millones, con un crecimiento del 29,8% en el año. La participación de mercado estimada del Banco en la Argentina en los préstamos al sector privado del sistema financiero fue también creciente, alcanzando el 7,31% a fines del año.

La calidad de cartera mostró una significativa mejora. La relación entre la cartera irregular y el total de préstamos al sector privado disminuyó del 15,93% a fines de 2004 al 6,78% al cierre del ejercicio. Ello se debió al aumento de la cartera, a la mejora de la calidad de la misma, asociada a la favorable evolución de la economía en general, y a la venta de cartera irregular realizada a fines de año. Al igual que en el ejercicio anterior, la mejora de la calidad de cartera tuvo un impacto favorable en los resultados, a través de menores cargos por incobrabilidad, junto a importantes recuperos de créditos y desafectación de provisiones.

El buen desempeño, tanto en los aspectos comerciales como en los operativos y de riesgo, se reflejó en el significativo aumento en el nivel de actividad, que impactó favorablemente en los

resultados financiero y por servicios, y en la mejora en la calidad de cartera, como consecuencia de lo cual el Banco mostró un fuerte aumento de su resultado operativo. Este incremento tuvo lugar a pesar del aumento en los gastos de administración, que fue consistente con la fuerte expansión del negocio y que, también, reflejó el aumento de la inflación y la recomposición de salarios en términos reales, que ocurriera durante el año.

La continuidad en la mejora de la rentabilidad operativa muestra que el Banco ha conseguido su objetivo de fortalecer las fuentes de ingresos de carácter recurrente.

El resultado neto del ejercicio ascendió a \$191,0 millones, frente a una pérdida de \$108,6 millones el año anterior. Al 31 de diciembre de 2005, el patrimonio neto del Banco ascendía a \$1.389,2 millones, frente a \$1.198,2 millones a fines del ejercicio anterior.

En julio de 2005, Grupo Financiero Galicia S.A., sociedad controlante del Banco, anunció que, con el objeto de contribuir a la consolidación patrimonial de sus subsidiarias, había resuelto renunciar a sus derechos a cobrar las obligaciones negociables subordinadas emitidas por Banco Galicia Uruguay S.A., de US\$ 43 millones. Dicha renuncia mejoró la situación patrimonial de esta sociedad y la de su controlante, el Banco, por cuanto implicó un aumento del patrimonio neto de Banco Galicia Uruguay S.A. por el mismo monto, que se reflejó en el Banco a través de un incremento equivalente en el valor de su participación del 100% en aquella. Respecto a esta última, cabe señalar también que, durante el ejercicio, concretó una nueva oferta de canje de pasivos reestructurados por Boden 2012 y efectivo que, junto a los pagos efectuados de acuerdo al cronograma de repago de dichos pasivos, redujeron su deuda a aproximadamente el 12% del monto original.

La favorable evolución del Banco fue reconocida, entre otros, por LatinFinance, que eligió al Banco como mejor banco de la Argentina en 2005. También lo hizo Standard & Poor's que elevó a "raA" la calificación local de la deuda y los depósitos de mediano y largo plazo del Banco –luego de la finalización del canje de deuda soberana– y a "raA1" su calificación de depósitos de corto plazo, a principios de 2006. En sus informes, Standard & Poor's destaca, entre los fundamentos de las calificaciones, el fortalecimiento del balance del Banco y los avances realizados en materia de aumento de la intermediación financiera con el sector privado, mejora de la calidad de activos y recuperación de la rentabilidad operativa y final.

Continuando su larga trayectoria como entidad financiera líder, el Banco cierra, pues, el ejercicio 2005 muy bien posicionado en el mercado y habiendo consolidado su situación patrimonial y su rentabilidad operativa. Luego de los avances registrados, en el presente ejercicio, nuestro objetivo es, nuevamente, continuar fortaleciendo la situación patrimonial y la rentabilidad operativa del Banco así como su posición en el sistema financiero del país.

Para ello, en el marco de una economía en crecimiento y de un nuevo ciclo de re-intermediación financiera que, no obstante, se presenta con una fuerte competencia, el Banco se encuentra hoy abocado a crecer fuertemente en todas las líneas de negocios, tanto en depósitos y crédito al sector privado, como en volumen de productos y servicios, y cantidad de clientes. Estimamos lograr en 2006 un ritmo de expansión importante, similar al de 2005, y continuar creciendo en nuestra participación de mercado, tal como ha sucedido en los últimos años. Con respecto a los ingresos, el objetivo es lograr un significativo incremento de los ingresos operativos, en el marco del mantenimiento de la eficiencia, ya que esperamos que el diferencial entre tasas activas y pasivas continuará siendo acotado. Si bien los desafíos son significativos, no dudo que lograremos nuestros objetivos.

Finalizado este ejercicio muy positivo y tan especial para el Banco, en nombre del Directorio que tengo el honor de presidir, deseo agradecer muy especialmente a todo el personal por su esfuerzo

y dedicación, a nuestros clientes, por su apoyo, y a los señores accionistas, por su compromiso y respaldo.

Antonio R. Garcés
Presidente del Directorio

DIRECTORIO

Antonio Garcés
Presidente

Sergio Grinenco
Vicepresidente

Enrique M. Garda Olaciregui
Director Secretario

Daniel Llambías
Luis Ribaya
Guillermo Pando
Pablo Gutierrez
Eduardo O. Del Piano
Pablo M. Garat
Directores

Eduardo A. Fanciulli
Juan C. Fossatti
Raúl H. Seoane
Osvaldo H. Canova
Julio P. Naveyra
Directores Suplentes

Comisión Fiscalizadora

Adolfo Melián
Norberto Corizzo
Ricardo Bertoglio
Síndicos Titulares

Fernando Noetinger
Miguel Armando
Alejandro H. Massa
Síndicos Suplentes

GERENCIA

Daniel Llambías (a cargo)	Negocios Minoristas
Miguel Woodyatt	Negocios Mayoristas
Pablo Gutierrez	Financiera
Juan L'Afflitto	Créditos
Miguel Peña	Servicios Corporativos
Enrique M. Garda Olaciregui	Asesor Letrado
Enrique Behrends	Recursos Humanos
Luis Díaz	Auditoría
Nicolás Dujovne	Economista-Jefe
Raúl Seoane	Contraloría de Gestión
Benito Silva	Gestión de Programas Corporativos
Diego Videla	Asuntos Institucionales

MEMORIA

El Directorio somete a consideración de los Señores Accionistas la Memoria, los Estados Contables y el Informe de la Comisión Fiscalizadora correspondientes al ejercicio económico N° 101 de Banco de Galicia y Buenos Aires S.A., cerrado el 31 de diciembre de 2005.

Evolución de la Economía y del Sistema Financiero

Como ocurriera en los dos años anteriores, la economía de la Argentina se ha expandido en 2005 a una tasa elevada. Con datos hasta el tercer trimestre y proyecciones para el cuarto, se estima un crecimiento anual del Producto Bruto Interno (PBI) cercano al 9%. El excelente desempeño de la economía en 2005 se dio en un contexto de aumento de la inflación, a pesar de lo cual el tipo de cambio nominal se mantuvo relativamente estable, con un leve incremento hacia fin de año. Esto se explica, fundamentalmente, por la importante afluencia de divisas provenientes tanto de las exportaciones como de flujos destinados a inversión de cartera. Cabe recordar que el cierre del canje de deuda, que implicó la regularización de la mayor parte de la deuda externa en *default* del país, junto con un contexto internacional favorable, estimuló el ingreso de capitales. La situación económica se vio favorecida, además, por una sólida posición fiscal del Gobierno Nacional y de las provincias.

Tanto los depósitos totales como el crédito al sector privado del sistema financiero mostraron un fuerte dinamismo. En particular, la mayoría de las líneas de crédito mostraron una importante recuperación, incluso las líneas con garantía real, las que menos habían crecido en los años anteriores. No obstante la recuperación, el crédito se encuentra, todavía, como proporción del PBI, por debajo de los ratios observados internacionalmente y en períodos anteriores en el país. A diferencia de lo ocurrido en 2004, el crecimiento de los depósitos, en 2005, provino fundamentalmente del sector privado.

La Economía

En el primer trimestre de 2005, el PBI mostró un crecimiento trimestral desestacionalizado del 0,9% respecto del trimestre anterior, que se aceleró para alcanzar el 2,8% en el trimestre siguiente y el 2,3% en el tercero. De esta forma, en los primeros nueve meses del año, la economía se expandió el 9,2% respecto del mismo período de 2004 y, teniendo en cuenta el resultado de los principales indicadores líderes del nivel de actividad para el cuarto trimestre, el crecimiento anual en 2005 habría sido algo mayor al 9%.

La demanda doméstica continuó siendo uno de los principales motores de la actividad económica. Dentro de la misma, la inversión bruta fija mostró nuevamente un gran dinamismo, creciendo en los primeros nueve meses del año un 20,9% respecto de igual período de 2004. Cabe destacar que la inversión recuperó su ritmo durante el segundo y tercer trimestres, luego de un primer trimestre algo débil, durante el cual había crecido el 13,4%. Por su parte, el consumo privado también registró una importante expansión, del orden del 9,4% para igual período, impulsado en gran medida por la mejora en el mercado laboral. De hecho, durante 2005, el salario real experimentó una importante recuperación, creciendo el 7,1% respecto del año anterior.

Las exportaciones de bienes y servicios mostraron un fuerte crecimiento, del 15,4% interanual en los 3 primeros trimestres del año, mientras que dicha tasa fue del 5,4% en 2004. En cuanto a las importaciones, si bien continuaron registrando aumentos de magnitud considerable (aumentaron el 21,0% interanual en el mismo período), redujeron su ritmo de expansión respecto de 2004.

Por el lado de la oferta agregada, el sector más dinámico resultó nuevamente el de la construcción. Este sector registró una expansión interanual del 18,2% promedio en los primeros 9 meses del año. Le sigue en importancia el sector agropecuario, con una expansión del 15,2%, explicada en gran medida por el buen contexto internacional en materia de precios. Si bien el sector industrial mostró una tasa de crecimiento algo menor a la del año anterior, su ritmo de expansión siguió siendo elevado (+7,7%, según el Estimador Mensual Industrial). Durante los primeros tres trimestres del año, el sector productor de bienes resultó altamente dinámico, creciendo al 9,7% interanual. Por su parte, el sector servicios creció el 8,3% en los primeros tres trimestres, destacándose la recuperación del sector financiero con un crecimiento del 16,4%.

El buen desempeño de la economía tuvo su correlato en el mercado laboral que, desde el año anterior, experimenta una mejora. La tasa de desempleo se redujo al 10,1% para el cuarto trimestre de 2005, desde el 12,1% observado en el mismo trimestre de 2004. Si bien la tasa de empleo continuó incrementándose, el ritmo al que lo hizo fue menor al de la actividad económica, implicando una reducción de la elasticidad empleo-producto.

La base monetaria ascendió en diciembre a \$55.827 millones, algo más de \$1.000 millones por debajo de la meta superior del programa monetario del Banco Central de la República Argentina (el "Banco Central"), con un crecimiento del 10,5% respecto de 2004. La política de intervención en el mercado de cambios, destinada a fortalecer la posición de reservas internacionales del Banco Central y a mantener el tipo de cambio nominal, implicó importantes esfuerzos en términos de esterilización, de forma tal de poder cumplir con el programa monetario. La cancelación de pasivos con el Banco Central por parte de las entidades financieras, las operaciones de pase y las licitaciones de Letras del Banco Central (Lebac) colaboraron para reducir la expansión de la oferta monetaria.

La tendencia creciente del nivel de precios acentuó la preferencia de los inversores por instrumentos indexados. En este contexto, la decisión del Banco Central de suspender las licitaciones de letras ajustables por CER generó una reducción de los plazos promedio de las Lebac en pesos, que pasaron de 308 días en 2004 a 104 días en 2005. Al no convalidar el Banco Central los mayores rendimientos nominales exigidos por el mercado en los plazos más largos, las ofertas se concentraron progresivamente en el tramo corto de la curva de rendimientos. De todas formas, este fue el principal instrumento de esterilización utilizado y representó una reducción de la base monetaria del orden de los \$10.000 millones en el año.

Las tasas de corte del mercado primario de Lebac en pesos a un año se incrementaron desde el 5,9% al 31 de diciembre de 2004, al 8,9% al 31 de diciembre de 2005. En cuanto a las colocaciones de Lebac a 30 días, la tasa se ubicó al finalizar diciembre de 2005 en el 6,8%, lo que implicó un importante incremento respecto de las colocaciones realizadas a principios del año, a una tasa del 2,9%. La tasa pagada por el Banco Central por los pases pasivos con entidades financieras pasó del 2,5% a fines de 2004 al 5,0% a fines de 2005, mientras que las correspondientes a pases activos aumentaron del 3,0% al 6,0% en igual período. La tendencia alcista en las tasas de referencia repercutió en los rendimientos del resto de los instrumentos financieros. Un ejemplo de esto lo constituye la tasa de colocaciones a plazo fijo en pesos a 30 días que promedió en el año el 3,9%, pasando de un promedio del 3,1% en diciembre de 2004 a uno del 5,2% en igual mes de 2005. A pesar del aumento en las tasas nominales, las tasas pasivas alcanzaron rendimientos en términos reales que fueron negativos en más del 10% en ciertos meses del año.

El re-acomodamiento general de los precios relativos en un entorno de fuerte expansión de la demanda doméstica y elevada utilización de la capacidad instalada fue uno de los principales factores que determinaron el alza de la inflación que, medida según el Índice de Precios al Consumidor (IPC), fue del 12,3% en 2005, comparada con el 6,1% en 2004. Por su parte, los precios mayoristas, de acuerdo al Índice de Precios Internos Mayoristas (IPIM), registraron un aumento del 10,7%. La inflación sobrepasó tanto la meta superior del programa monetario del Banco Central como la tasa del Presupuesto 2005. Como consecuencia, en la segunda mitad del año, el Gobierno tomó una serie de medidas para contener el alza de precios que consistieron, principalmente, en procurar acuerdos sectoriales para acotar estos incrementos, en su mayoría concentrados en el rubro de alimentos y bebidas.

El tipo de cambio de referencia del Banco Central pasó de \$2,974 por dólar a \$3,032, entre el 31 de diciembre de 2004 y la misma fecha de 2005. Por su parte, el tipo de cambio promedio de 2005 fue de \$2,923 por dólar en 2005, comparado con \$2,942 por dólar en 2004.

En el plano fiscal continuó el buen desempeño en materia de recursos tributarios, los que se incrementaron el 21,3% respecto de 2004, alza sensiblemente inferior a la del año anterior. La mejora en la recaudación se debió, fundamentalmente, al incremento en el nivel de actividad de la economía, al aumento de precios y al importante aporte de los impuestos relacionados con el comercio exterior y del impuesto a las transacciones financieras, que reflejaron, respectivamente, el espectacular crecimiento de las exportaciones y el fuerte crecimiento de la actividad general y del sector financiero. Durante 2005, el gasto primario creció el 21,8%, superando incluso el incremento de 20,3% en los ingresos totales. El Gobierno Nacional logró un superávit primario de \$19.626 millones, equivalente a 3,7% del PBI. Luego del pago de intereses, que resultó de \$10.247 millones, el resultado global fue un superávit de \$9.379 millones.

La cuenta corriente del balance de pagos mostró nuevamente superávit, producto del todavía elevado excedente de la balanza comercial y de pagos de intereses reducidos, debido a la reestructuración de la deuda pública. La relación cuenta corriente/PBI estimada para 2005 en el 2,8% es incluso superior a la del año anterior (2,2%). La balanza comercial, con datos oficiales del Intercambio Comercial Argentino del INDEC, acumuló un superávit de US\$ 11.322 millones en el año, frente a US\$ 12.105 millones el año anterior. Cabe destacar el excelente desempeño de las exportaciones que, con un aumento del 15,8% en el año, habrían alcanzado la cifra record de US\$ 40.013 millones. Mientras el incremento en las exportaciones se explica fundamentalmente por mayores volúmenes, la mejora en las importaciones, que en 2005 se han expandido un 27,8%, estuvo determinada por el efecto conjunto de precios y cantidades. Las exportaciones de origen agropecuario continúan siendo el rubro de mayor participación en el total de exportaciones del país (33%), seguidas por las manufacturas de origen industrial (30%). En el caso de las importaciones, los bienes intermedios representaron el 36% del total, seguidos en importancia por las compras de bienes de capital (25%).

Por su parte, la cuenta capital registró un ingreso neto de divisas de US\$ 2.324 millones en los primeros nueve meses de 2005, revirtiendo la tendencia negativa de los últimos años. La finalización del canje de deuda pública instrumentado a mediados de 2005 y la percepción favorable de los inversores externos explican dicho comportamiento.

La finalización del canje implicó una importante reducción de los pasivos del sector público, tanto con acreedores externos como domésticos. De un stock de deuda elegible de US\$ 81.800 millones, la propuesta fue aceptada por tenedores del 76,24%. En consecuencia, el stock total de deuda pública se redujo en US\$ 67.300 millones y pasó a representar el 73% del PBI (comparado con el 113% previo al canje), sin incluir a los tenedores de deuda que no ingresaron al canje y que representan aproximadamente el 13% del PBI. Asimismo, se logró reducir fuertemente el devengamiento de intereses, que pasaron de un 8% del PBI por año a un 2% luego de la reestructuración.

Dentro de la política de reducción de deuda del Gobierno, el Ministerio de Economía anunció en diciembre la decisión de cancelar anticipadamente la totalidad de la deuda con el Fondo Monetario Internacional ("FMI"). El pago total, de aproximadamente US\$ 9.500 millones, fue efectuado utilizando reservas internacionales del Banco Central. A cambio, el Gobierno Nacional emitió una letra intransferible en pesos a 10 años de plazo, para recomponer los activos del Banco Central. De esta forma, el Gobierno logró aliviar el programa financiero para los próximos años.

Al 31 de diciembre de 2005, las reservas internacionales del Banco Central ascendían a US\$ 28.077 millones, frente a US\$ 19.646 millones a fines de 2004. Cabe recordar que, a pocos días de comenzar el año 2006, dicho stock se redujo por el mencionado pago anticipado al FMI quedando, al 3 de enero, en US\$ 18.580 millones.

El Sistema Financiero

Durante 2005, el sistema financiero evolucionó favorablemente, particularmente en lo referido a la actividad de intermediación. En efecto, se verificó un fuerte crecimiento de los depósitos del sector privado y una sostenida recuperación del crédito al mismo, en un contexto de elevados niveles de liquidez del sistema en su conjunto. Ello significó que las relaciones de depósitos y préstamos como porcentaje del PBI alcanzadas en 2004 fueran superadas, si bien continuaron por debajo de niveles internacionales y de los observados en el país en el pasado, en particular en el caso del crédito.

El total de depósitos del sistema financiero aumentó el 17,7%, ubicándose en \$134.669 millones a fines de 2005. Los depósitos del sector privado fueron los que más crecieron, alcanzando los \$99.292 millones, lo que representó un aumento del 21,4%, a pesar de que las tasas de interés reales fueron negativas durante todo el año. Los depósitos a plazo fijo del sector privado crecieron un 22,7%, ascendiendo a \$43.131 millones a fines del ejercicio y los depósitos transaccionales (depósitos en cuenta corriente y en caja de ahorro) aumentaron el 26,0%, alcanzando los \$48.982 millones. Los depósitos del sector público crecieron un 7,6%, alcanzando los \$34.200 millones, principalmente como consecuencia del superávit fiscal del ejercicio. Los depósitos del sector financiero y de residentes en el exterior crecieron el 35,3%, alcanzando los \$1.175 millones. El pago de Cedros (certificados de depósitos reprogramados) correspondientes a la reprogramación de depósitos establecida por el Gobierno en 2002 finalizó en agosto de 2005, por lo que los depósitos reprogramados con acción de amparo ascendían a sólo el 0,5% del total al cierre del año.

La favorable evolución del sistema financiero puede observarse también en el incremento de los depósitos mayores a un millón de pesos (22,9%) y en el de los depósitos a plazo fijo ajustables por CER (35,3%) en el año. Este último crecimiento significó un alargamiento de los plazos de colocación por cuanto estos depósitos tienen un plazo mínimo de 365 días, si bien el monto total alcanzaba al cierre del año al 4,9% del total de depósitos del sistema.

Se estima que, a fines del ejercicio, el total de depósitos representaba el 25,4% del PBI, comparado con el 25,2% a fines de 2004 y un máximo de 29,8% en el año 2000. Al mismo tiempo, la relación entre los depósitos del sector privado y el PBI de fines de 2005 se estima en el 18,7%, superior a la observada un año antes, de 18,2%.

Al 31 de diciembre de 2005, el stock total de préstamos al sector privado ascendía a \$53.648 millones, equivalentes al 10,1% del PBI. Este porcentaje es superior al 8,7% de 2004 pero aún se encuentra lejos del máximo de 23,3% alcanzado en 1999. El stock total de préstamos al sector privado disminuyó continuamente entre 1999 y 2003. Sin embargo, dicho stock creció el 24,9% en 2004 y continuó aumentando en 2005 a tasas elevadas, que resultaron en una expansión del 38,5%.

Todas las líneas, excepto los créditos hipotecarios, mostraron tasas de crecimiento de más de dos dígitos anuales. Los préstamos comerciales al sector privado (adelantos en cuenta corriente y documentos a sola firma) crecieron 40,0%, alcanzando los \$16.817 millones a fines del año, y los préstamos al consumo (préstamos personales y a través de tarjetas de crédito) aumentaron el 69,4%, alcanzando \$13.015 millones. La línea que más creció –y por segundo año consecutivo–, fue la de préstamos personales, que alcanzó los \$7.385 millones, con un espectacular aumento del 73,2%, que refleja el tercer año de crecimiento alto y sostenido, tanto del consumo interno como del PBI. Los préstamos hipotecarios fueron los únicos que mostraron tasas de crecimiento bajas (0,5% en el año) debido, en parte, a la creciente originación de fideicomisos financieros cuyo activo subyacente fueron préstamos hipotecarios.

En 2005, continuó la reducción de la exposición del sistema financiero a préstamos del sector público (-35,5%), debido a la reducción de los préstamos a ese sector (-24,5%), al fuerte crecimiento de los préstamos al sector privado (+38,5%), al crecimiento en el sector financiero y residentes en el exterior (+33,5%) y a los incentivos del Banco Central para reducir los activos con el sector público. La participación de los préstamos al sector público fue igual al 33,9% del total de préstamos en diciembre de 2004, e igual al 21,9% a fines de 2005.

Al igual que en el año anterior, en 2005, los bancos recurrieron crecientemente a la securitización de cartera como fuente de financiamiento alternativa, transfiriendo cartera de créditos a fideicomisos financieros, dentro de la tendencia general del mercado, que fue de una significativa expansión de la demanda y de la oferta de títulos de fideicomisos financieros. La colocación de esos instrumentos (incluyendo fiduciarios bancarios y no bancarios) aumentó el 214,8%, de \$1.628 millones en 2004 a \$5.125 millones en 2005.

Luego de la reestructuración de deuda externa llevada a cabo por la Argentina a mediados de 2005, los mercados financieros mostraron una fuerte expansión. El mercado de renta fija volvió a mostrar una evolución favorable, tanto en precios como en volúmenes operados. El índice EMBI+ de Argentina disminuyó 4.155 puntos básicos ("p.b.") en el año, hasta llegar a los 499 p.b. a fines de 2005 y, en los doce meses a diciembre de 2005, el volumen operado en títulos de renta fija en el MAE aumentó el 88,6%. El mercado de pases, sin incluir al Banco Central, también mostró fuerte actividad y crecimiento, con un volumen negociado, en diciembre de 2005, que fue 80,1% superior al del mismo mes del año anterior, mientras que los fondos administrados por los fondos comunes de inversión se incrementaron el 67,6%.

El fuerte crecimiento de los depósitos permitió mantener elevada la liquidez del sistema en su conjunto, a pesar del fuerte crecimiento de los préstamos al sector privado. Los activos líquidos de las entidades financieras (disponibilidades más pases pasivos) representaron el 19,6% del total de depósitos, frente al 29,2% de fines de 2004. Sin embargo, si se incluyen los pases activos con el Banco Central, la liquidez ascendió a 39,5% en diciembre de 2004 y a 34,8% en diciembre de 2005.

A diciembre de 2005, el sistema financiero estaba compuesto por:

- 13 bancos públicos (representando el 44,4% del total de depósitos del sistema, con una disminución en su participación en el total de depósitos de 2,0 puntos porcentuales respecto a diciembre de 2004),
- 58 bancos privados (representando el 55,4% del total de depósitos), de los cuales 23 eran bancos extranjeros (representando el 28,6% del total de depósitos, con una disminución de su participación de 0,9 puntos porcentuales respecto al año anterior) y 35 eran bancos de capital nacional (representando el 26,8% del total de depósitos, con un aumento de 2,9 puntos porcentuales) y
- 18 entidades financieras no bancarias (representando el 0,2% del total de depósitos).

La cantidad de entidades bancarias disminuyó de 73 en diciembre de 2004 a 71 en noviembre de 2005. Esto se debió a la revocación de la autorización para funcionar de un banco cooperativo nacional y la adquisición por absorción de una entidad administrada por el Banco Nación por parte de una entidad privada nacional.

Por último, la concentración del sistema financiero, medida por la participación de mercado de las diez primeras entidades en depósitos, aumentó del 75,1% en diciembre de 2004 al 77,1% en diciembre de 2005⁽¹⁾, en parte debido a las adquisiciones realizadas por una de las primeras diez entidades.

(1) Para el cálculo de la concentración de mercado en depósitos, se consideraron todas las fusiones y/o adquisiciones mencionadas en distintos medios, aunque no se hayan concretado formalmente aún.

Principales Cambios Normativos

Ley de Emergencia

Igual que ocurriera en años anteriores, la Ley N° 26.077, promulgada el 9 de enero de 2006, prorrogó la vigencia de la Ley N° 25.561 de Emergencia Pública y Reforma del Régimen Cambiario y sus modificatorias, extendiendo la emergencia pública en materia social, económica administrativa, financiera y cambiaria hasta el 31 de diciembre de 2006.

Valuación de los Títulos Surgidos del Canje de la Deuda Externa del País

El 14 de enero de 2005, el Gobierno lanzó el canje para la reestructuración de su deuda externa en cesación de pagos. El período de canje cerró el 25 de febrero del mismo año. Durante ese período, los acreedores optaron por recibir en canje de los títulos en su poder, los nuevos títulos cuyos términos y condiciones se establecieron en los Anexos IV y V, respectivamente, al Decreto N° 1735/04. En el caso del Banco, las Letras Externas en su poder se canjearon por “Bonos con Descuento en Pesos” y “Valores Negociables Vinculados al PBI”. Conforme a lo previsto en dicha norma, la opción elegida por el Banco implicó recibir nuevos instrumentos por un monto de capital original igual al 33,7% de la deuda elegible, equivalente al capital no amortizado al 31 de diciembre de 2001, más los intereses vencidos e impagos a esa fecha.

Con respecto a la registración de los nuevos títulos, con el fin de atenuar el efecto que la aceptación de la oferta de canje pudiera tener en el patrimonio de las entidades financieras, el Banco Central estableció, mediante la Comunicación “A” 4270, que los “Bonos con Descuento en Pesos” y los “Valores Negociables Vinculados al PBI” previamente mencionados se registren al menor valor que resulte de comparar el saldo contable según la normativa vigente (Comunicación “A” 4084 y complementarias, pto. 1 v) y pto. 5) y el que resulte de la suma del flujo de fondos nominal hasta el vencimiento según las condiciones de emisión de dichos bonos. Dicha valuación se reducirá en el importe de los servicios que se perciban, no correspondiendo computar rentas devengadas.

Pérdidas Relacionadas con Amparos

Con el objetivo de promover el financiamiento a largo plazo, el Banco Central estableció, mediante la Comunicación “A” 4439 del 17 de noviembre de 2005, que, a partir de diciembre 2005, las entidades que otorguen, a partir de esa fecha, nuevos créditos comerciales cuya vida promedio supere los dos años podrán diferir los cargos al estado de resultado por amortización de amparos. El monto máximo a diferir no podrá superar el 10% de la responsabilidad patrimonial computable (“RPC”) ni el 50% de los nuevos créditos comerciales, y la entidad no podrá reducir el total del resto de su cartera comercial. Esta metodología se mantendrá hasta diciembre de 2008, momento a partir del cual se amortizará el saldo que se registre a dicha fecha en hasta 36 cuotas iguales, mensuales y consecutivas. Por aplicación de esta norma, el Banco difirió amortizaciones por \$11,3 millones en 2005.

Ingreso de Fondos al Mercado Local de Cambios

El 9 de junio de 2005, el Poder Ejecutivo nacional emitió el Decreto N° 616/05, que estableció un nuevo régimen para el movimiento de capitales hacia y desde el país. Esta norma, reglamentada por la Resolución N° 325/05 del Ministerio de Economía y, entre otras, las Comunicaciones “A” 4359, “A”4360 y “A” 4377 del Banco Central, dispuso principalmente que: (i) los ingresos y egresos de divisas al mercado local de cambios y toda operación de endeudamiento de residentes que pueda implicar un futuro pago en divisas a no residentes deberán ser objeto de registro en el

Banco Central; (ii) todo endeudamiento del sector privado con no residentes deberá ser pactado por un plazo mínimo de 365 días, excepto las operaciones de financiamiento de comercio exterior y las emisiones primarias de títulos de deuda que cuenten con oferta pública y coticen en mercados autorregulados del país; (iii) todo ingreso de fondos por ese endeudamiento, con las excepciones mencionadas en el punto (ii), y todo ingreso de fondos de no residentes, excluyendo la inversión extranjera directa y cierta inversión de portafolios (suscripciones de emisiones primarias de títulos de deuda y acciones que cuenten con oferta pública y coticen en mercados autorregulados del país, e inversiones en valores del sector público adquiridos en mercados secundarios), deberá ser por un plazo de al menos 365 días y será objeto de un encaje del 30% del monto a ingresar al país, que deberá constituirse como un depósito en dólares no remunerado de, al menos, 365 días de plazo en una entidad financiera del país; (iv) los fondos ingresados al país por residentes, provenientes de la liquidación de activos externos (repatriación de capitales), serán objeto del encaje, el que se constituye sobre los fondos que excedan los US\$ 2 millones mensuales; y (v) el endeudamiento con organismos y agencias multilaterales y bilaterales de crédito está exceptuado de la constitución del encaje.

Complementariamente, mediante la Resolución N° 637/05 del 16 de noviembre de 2005, el Ministerio de Economía estableció que, a partir del 17 de noviembre de 2005, todo ingreso de fondos al mercado local de cambios destinado a suscribir la emisión primaria de títulos, bonos o certificados de participación emitidos por un fideicomiso, quedaban alcanzados por las disposiciones estipuladas en el Decreto N° 616/05, cuando las mismas fueran aplicables al ingreso de capitales con destino a la adquisición de alguno de los activos del fideicomiso.

Posición Global Neta en Moneda Extranjera

Mediante la Comunicación "A" 4350 del 12 de mayo de 2005, el Banco Central suspendió, con vigencia desde el 1 de mayo de 2005, la aplicación del límite positivo de la Posición Global Neta en Moneda Extranjera igual al 30% de la RPC o a los recursos propios líquidos al cierre del mes anterior, de ambos el menor, y el límite adicional de corto plazo, contenido en el punto 1 de la Comunicación "A" 3889 (texto según el Anexo II a la Comunicación "A" 4140). Se mantiene en vigencia el límite a la Posición Global Neta en Moneda Extranjera, en caso de ser negativa, del 30% de la RPC.

Transacciones con Títulos Públicos Nacionales

Por medio de la Comunicación "A" 4455, del 12 de diciembre de 2005, el Banco Central dispuso que, a partir del 1 de diciembre de 2005, las entidades que registren excesos a los límites de fraccionamiento del riesgo crediticio por financiaciones al sector público no financiero por operaciones pre-existentes al 31 de marzo de 2003, podrán realizar transacciones con títulos públicos nacionales sujetos a exigencia de capital por riesgo de mercado (con volatilidad informada por el Banco Central), sin obligación de disminuir los excesos, siempre y cuando hubieran constituido el margen dentro del cual desean operar. El margen admitido, que no podrá superar el 15% de la RPC del último día del mes anterior al que corresponda, se genera por los fondos recibidos como amortización de los activos comprendidos y por la realización de dichos activos, y por la registración como cartera de intermediación de esos activos.

Sistema de Refinanciación Hipotecaria

La Ley N° 26.062, promulgada el 3 de noviembre de 2005, suspendió por 120 días, a partir del 5 de noviembre de 2005, todas las ejecuciones de sentencias que tuvieran por objeto el remate de viviendas únicas y familiares de deudores que fueran personas físicas o una sucesión indivisa, cuando el destino del crédito haya sido la adquisición, mejora, construcción y/o ampliación de vivienda o la cancelación de créditos constituidos originalmente para cualquiera de los destinos antes mencionados, siempre que el importe en origen supere los \$100.000. Adicionalmente, la

mencionada Ley otorgó un nuevo plazo de 120 días, a partir del 5 de noviembre de 2005, para ejercer la opción de ingresar al Sistema de Refinanciación Hipotecaria. Posteriormente la Comunicación "A"4476 del Banco Central estableció, como fecha tope para ejercer la opción, el 6 de marzo de 2006.

En 2004, el Banco decidió no participar de este sistema, comunicándolo por nota al Banco Central.

Tarjetas de Crédito

La Ley N° 26.010, promulgada el 10 de enero de 2005, estableció un límite a las comisiones y otros cargos aplicados por los emisores de tarjetas de crédito, del 3% en el caso de tarjetas de crédito y del 1,5% en el caso de tarjetas de débito.

Perspectivas

Las perspectivas de la economía en el plano real para este año son favorables, teniendo en cuenta que el fuerte crecimiento del PBI de 2005 deja para 2006 una tasa de crecimiento interanual, solamente por arrastre estadístico, cercana al 3,9%. El crecimiento será mayor si, como se espera, se mantiene el buen ritmo de la demanda doméstica observada en el ejercicio, estimándose que en 2006 el PBI crecería a una tasa anual superior al 6%.

Con respecto al sistema financiero, se estima que el nivel de actividad del sistema continuará creciendo a tasas significativas, en particular en lo que se refiere a la actividad de intermediación. Los bajos niveles de préstamos respecto al PBI, y en menor medida de depósitos, permiten esperar un fuerte crecimiento futuro, para reemplazar el elevado nivel de circulación monetaria existente en la economía, comparado con niveles pre-crisis. Asimismo, el crédito al sector privado continuaría expandiéndose a un ritmo mayor que el de los depósitos de ese origen. Por otra parte, también se espera que continúe la tendencia a la des-intermediación de la banca comercial, con un incremento del financiamiento a través de instrumentos financieros tales como títulos de fideicomisos financieros y obligaciones negociables de corto y largo plazo.

Con respecto a la rentabilidad del sistema, el crecimiento en el volumen de intermediación sería el principal factor de incremento de los ingresos operativos de las entidades, siendo que, para las tasas nominales de interés, las perspectivas son de un moderado incremento, mientras las tasas reales se mantendrían negativas, con baja de los *spreads*. En este contexto, y en el marco de crecientes requisitos de capital y una elevada competencia, también se espera que continúe la tendencia a la concentración.

Evolución del Banco

Negocios Mayoristas

Negocios Minoristas

Calidad

Tesorería y Administración de Activos

Servicios Corporativos

Recursos Humanos

Fundación Banco de Galicia y Buenos Aires

Programa de Responsabilidad Social Empresaria

Negocios Mayoristas

La Gerencia de Negocios Mayoristas tiene a su cargo los negocios con las empresas y comprende las áreas que prestan servicios de banca comercial, banca de inversión, mercado de capitales y comercio exterior a los clientes. Fortalecer la relación con los mismos a través de la atención de sus necesidades e innovar en las soluciones financieras ofrecidas ha sido la constante en el accionar del Banco.

La Gerencia se propone acompañar a sus clientes en esta etapa de desarrollo y crecimiento del país, acercándoles, a través de las distintas unidades de negocio, servicios y líneas de financiación que optimicen su operatoria diaria y contribuyan al éxito de sus negocios. Durante 2005, la Gerencia continuó profundizando la relación con sus clientes y, a partir del conocimiento de las necesidades de cada empresa, se desarrollaron productos y servicios que se tradujeron en soluciones para sus actividades diarias y se brindó asesoramiento y herramientas que sirven de apoyo a las mismas. Se cumplieron así los objetivos y se fortaleció la estrategia de fidelización de clientes.

El Banco fue el primero en acompañar a sus clientes en la implementación del nuevo sistema de pagos por Internet a la AFIP, logrando ser líder en cantidad de pagos y aumentando su participación del mercado.

Asimismo, se realizaron innovadores desarrollos en Galicia Office, canal de *e-banking* para empresas, con el objetivo de ofrecer soluciones tecnológicas a los clientes. En este sentido, cabe destacar el módulo de comercio exterior a través del cual se pueden realizar consultas y operaciones *on-line*. Desde fines de año, esta plataforma sumó la posibilidad de realizar solicitudes de transferencias al exterior. Como en años anteriores, este canal continuó creciendo, superando los registros obtenidos desde su lanzamiento, tanto en lo que respecta a usuarios como a consultas y transacciones, manteniendo así el liderazgo en lo que respecta a la banca electrónica para empresas.

La oferta de productos de cobros y pagos fue enriquecida con la incorporación de mejoras que aportan valor agregado, permitiendo mantener niveles de competitividad en el mercado. A su vez, Visa Business Banco Galicia alcanzó el primer puesto en participación de mercado sobre el total de Commercial Cards Visa, tanto en cantidad de cuentas y tarjetas activas, como en monto de consumos. Asimismo, la tarjeta Galicia Rural se consolidó como la primera del mercado agropecuario.

Con respecto a la intermediación financiera, la cartera de préstamos correspondiente a Banca Mayorista continuó su crecimiento, con un aumento de más de \$800 millones con respecto al año anterior. El Banco mantuvo su liderazgo en la comercialización de documentos (cheques) y en la operatoria de leasing. También se verificó una importante expansión de los préstamos en pesos, tanto a tasa variable como a tasa fija. En cuanto a préstamos en dólares, se suscribió un convenio con la Corporación Financiera Internacional (CFI), siendo el Banco el primero en lograrlo después de la crisis, para financiar proyectos de inversión con perfil exportador.

Podemos anticipar que, en 2006, los desafíos serán importantes, pero también que este año será muy productivo para el Banco y sus clientes.

Banca Corporativa

En lo que respecta a las operaciones activas, en 2005, se otorgaron nuevamente préstamos sindicados con otros bancos de la plaza, actuando el Banco como organizador. También, se firmó, junto con otros bancos, un convenio para la emisión de una tarjeta de crédito propia de una

compañía comercializadora de productos de consumo masivo y se estructuraron fideicomisos para financiamiento de bienes semi-durables. Además, se logró una mayor participación en el financiamiento de operaciones de comercio exterior.

En cuanto a operaciones pasivas, continuó el crecimiento de los depósitos por encima de las pautas presupuestadas, en operaciones a plazo y transaccionales.

Asimismo, durante el ejercicio, se logró incrementar la participación del Banco en los negocios con las tesorerías de las grandes corporaciones, especialmente a través de los servicios de cobros y pagos, obteniendo un incremento superior al 40% en los ingresos no financieros. También se incrementó la utilización de las tarjetas Visa Business y el servicio de pago a proveedores, y los esfuerzos realizados en la oferta de los servicios de pago de haberes dieron como resultado un importante aumento de cápitales en el año.

Banca de Empresas

Durante el año, el Banco consolidó su liderazgo en los segmentos Pyme y agropecuario, y se posicionó como un importante referente en el segmento de grandes empresas, por su participación en la financiación de sus necesidades de capital de trabajo, así como también por su activa participación en el financiamiento de proyectos de inversión y en leasing.

Asimismo, la tarjeta Galicia Rural se consolidó como el medio de pago y de crédito más funcional del sector agropecuario. Se firmaron más de quince nuevos convenios para financiación con tasas y plazos preferenciales, incorporándose nuevos rubros de insumos (como semillas, combustibles y lubricantes, tambo y gas licuado a granel), y se extendió y generalizó su utilización en zonas tales como Santiago del Estero, Salta y Jujuy, que se encuentran fuera de las zonas agropecuarias principales. Asimismo, se logró la incorporación de más de sesenta distribuidores de diesel en todo el país al convenio firmado con una de las empresas petroleras más importantes del país. Cabe señalar que el Banco ha suscripto un nuevo convenio con la Sociedad Rural Argentina, para acercarle beneficios a los socios de esa institución.

Al igual que en años anteriores, ha sido muy activa la participación del Banco en los programas de subsidios del Gobierno Nacional, acercando beneficios a nuestros clientes y contribuyendo al crecimiento de las inversiones en bienes de capital.

Banca de Inversión y Mercado de Capitales

Estas unidades de negocio tienen como misión contribuir al logro de los objetivos estratégicos a largo plazo de sus clientes y del Banco, a través del desarrollo integral de productos y servicios de alta complejidad en el mercado de capitales.

Durante 2005 se asistió a clientes de la Banca Mayorista con productos de banca de inversión como fusiones y adquisiciones, préstamos sindicados, *swaps*, reestructuraciones de pasivos, proyectos de inversión y securitizaciones.

En lo que hace a la actividad de mercado de capitales, durante el ejercicio, se trabajó activamente a fin de optimizar la estrategia de financiamiento del Banco. Se estructuraron y colocaron cuatro fideicomisos de cartera propia logrando, de esta forma, generar un fondeo total de \$258 millones, destinado a generar nuevos activos.

Asimismo, el volumen total de estructuración y colocación de obligaciones negociables y fideicomisos para clientes, entre ellos las compañías de tarjetas regionales subsidiarias del Banco, fue de \$432 millones en el año, posicionando de esta manera nuevamente al Banco como un participante activo del mercado local de capitales.

Comercio Exterior

Durante 2005, el Banco Central continuó con su política de flexibilización de las normas cambiarias y de acortamiento en los plazos de pago de importaciones de determinadas mercaderías, a pesar de la imposición de ciertos controles y requerimientos de depósitos sobre el ingreso de capitales.

El volumen anual de transacciones de comercio exterior canalizadas a través del Banco aumentó el 46,7% respecto del ejercicio anterior, alcanzando los US\$ 3.675 millones. Si consideramos exclusivamente las transacciones comerciales (esto es, importaciones y exportaciones), el aumento fue del 63,8%, que supera el crecimiento del monto total de comercio exterior del país, que fue del 20,6%. La cifra alcanzada por estos conceptos fue de US\$ 3.219 millones, equivalentes al 4,7% del comercio exterior de la Argentina en 2005, también superior al 3,4% del ejercicio anterior.

Este resultado positivo se logró como consecuencia del fortalecimiento del concepto de “Banca de Relación”, del desarrollo de acciones puntuales y, en general, del esfuerzo realizado para ser reconocidos como referentes por nuestros clientes. Esto permitió aumentar nuestra penetración en los negocios de los clientes y ampliar la base, incorporando empresas clientes del Banco pero que no operaban en comercio exterior, así como también nuevos clientes. Asimismo, se continuó invirtiendo en el desarrollo y perfeccionamiento de herramientas informáticas versátiles, con productos que permiten al cliente operar *on-line*, todo lo cual, además de diferenciarnos de nuestra competencia, facilitó la operatoria de las empresas y contribuyó con su eficacia.

Galicia Factoring y Leasing S.A. finalizó su décimo ejercicio manteniendo la oferta de *factoring* internacional y con un volumen operado que triplicó el del año anterior, alcanzando un total factoreado de US\$ 27,9 millones. A través de esta empresa, se complementa la oferta de servicios del Banco al cliente, que dispone así de todas las alternativas para poder operar en comercio exterior.

Negocios Minoristas

La Gerencia de Negocios Minoristas gestiona los negocios con las personas y pequeños comercios, y administra los canales de distribución. La Gerencia está compuesta por los departamentos de Marketing Minorista y Calidad, Canales Tradicionales, Canales Alternativos, Consumo y Banca Privada. Este último es responsable de la atención de los clientes de mayores ingresos. Marketing Minorista y Calidad es responsable de mantener y crear una amplia oferta de productos y servicios financieros, destinados a satisfacer las necesidades de los clientes del Banco, con óptimos estándares de calidad. Estos productos se comercializan a través de la plataforma de distribución del Banco, compuesta por la red de sucursales (administrada por el Departamento de Canales Tradicionales) y por los canales de autoservicio, banca electrónica y por Internet (administrados por el Departamento de Canales Alternativos). El Departamento de Consumo lleva adelante el negocio de financiamiento del consumo, que el Banco desarrolla a través de las compañías regionales de tarjetas de crédito.

Año tras año el Banco renueva el compromiso de trabajar para sus clientes. La filosofía de trabajo consiste de dos estrategias fundamentales: en primer lugar “pensar” constantemente en el cliente a través del *one-to-one* marketing y, en segundo lugar, trabajar en el cambio cultural que esto provoca en toda la organización.

Durante 2005, se lanzaron más de 600 campañas con ofertas personalizadas por cliente, a más del 80% de la cartera. Acciones de *cross-sell*, *up-sell*, retención y fidelización, son ejemplos de acciones cuya respuesta mejora a medida que se avanza en el conocimiento del cliente. Esto se apoya en los continuos avances técnicos y tecnológicos (el *data warehouse* corporativo, *data marts* de marketing, herramientas analíticas y de *data mining*) y en todas las herramientas que colaboran

en la estrategia de CRM (“*Customer Relationship Management*”) que el Banco comenzó a utilizar hace más de 15 años.

La información es uno de los pilares básicos para sostener esta estrategia. Por eso, se trabaja especialmente en el enriquecimiento y explotación del *data warehouse* corporativo y del *data mart* del área, lo que ha permitido seguir creciendo en el conocimiento de nuestros clientes, con el objetivo de garantizarles el mejor servicio a la medida de sus necesidades, en el momento y a través del canal de contacto adecuados. Se continuó desarrollando la segmentación de la cartera, trabajando en la micro segmentación y en la identificación de *targets* cada vez más precisos, en función de la combinación de variables nuevas y diferentes. En este sentido, a la hora de conocer al cliente y definir la estrategia, es de gran aporte la visión de “valor del cliente” unida a la segmentación por nivel socio-económico. El proceso de toma de decisiones de la Gerencia, se nutre también de patrones de comportamiento y perfiles de cliente, modelos predictivos y estadísticas elaboradas por Marketing Minorista.

Banca de Personas

Durante 2005, los depósitos minoristas en pesos crecieron más de \$700 millones, lo que representó un incremento del 34%. Este aumento fue mayor al experimentado por este segmento en el sistema en su conjunto. Si consideramos únicamente las colocaciones minoristas a plazo, el Banco alcanzó un crecimiento del 35%, también superior al del sistema. El desempeño del Banco fue destacable también en lo que respecta a los depósitos minoristas en dólares, que crecieron el 60%, mientras esos depósitos del sector privado, en el sistema, aumentaron el 45%. El mejor desempeño del Banco en relación al mercado en la captación de depósitos es atribuible, en gran medida, a las políticas comerciales, tales como la mayor presencia en los medios, los nuevos productos y las campañas de retención de los fondos liberados por el pago de los bonos *post-default*.

Durante 2005, la cartera de cuentas corrientes de individuos aumentó el 15%, con ventas mensuales que alcanzaron las 2.500 altas por mes. En el caso de las cajas de ahorro, se registró un incremento del 9% en la cantidad de cuentas y un incremento del 19% en los saldos promedio por cuenta.

En cuanto a los préstamos personales, en 2005 se trabajó fuertemente sobre la base de clientes, con el objetivo de crecer manteniendo la calidad de la cartera, acotar el riesgo de mora y fidelizar a los clientes. Sobre esta premisa, se continuó desarrollando y mejorando la asignación de calificaciones a clientes que acreditan haberes en el Banco o poseen algún producto de riesgo vigente, y se agilizaron los tiempos de respuesta. Asimismo, se desarrolló el otorgamiento telefónico de préstamos personales. A lo largo del año, este nuevo producto registró gran aceptación por parte de los clientes y un fuerte crecimiento (del 110%). Los objetivos y expectativas para el ejercicio fueron ampliamente cumplidos, al lograrse un crecimiento del 130% en la colocación y del 267% en la cartera (no consolidada), respecto de diciembre 2004.

El mercado de hipotecas no registró un gran crecimiento, dado que aún existe una brecha muy amplia entre el valor de las propiedades y el poder adquisitivo de los salarios, que acota el universo de individuos con capacidad de pago para afrontar las cuotas de un crédito hipotecario. Pese a las características del mercado, en junio, el Banco relanzó sus líneas de créditos hipotecarios. Estas se rediseñaron para que la oferta cubriera las necesidades del actual tomador de crédito hipotecario, incorporándose una amplia variedad de destinos de crédito, plazos de hasta 240 meses y tasas fijas, variables y combinadas. Las expectativas se cumplieron, lográndose el crecimiento de la cartera sobre fines de 2005 y un aumento del 300% respecto de 2004 en la colocación promedio mensual.

Como comercializador de seguros, el Banco continuó ofreciendo una amplia gama de productos, afianzándose como proveedor integral de servicios financieros. La red de sucursales sigue manteniendo el liderazgo en la venta, mientras que los canales no tradicionales mostraron un

importante crecimiento. Se consolidó el producto "Protección Hogar", un seguro destinado a la protección de viviendas particulares, y se comercializaron exitosamente los seguros de automóviles. En este rubro, el crecimiento de la cartera fue del 30% en el año. También se alcanzaron las 330.000 pólizas de PG24, el seguro destinado a cubrir los robos en los cajeros automáticos.

En 2005, el negocio de tarjetas de crédito y de débito mostró un gran crecimiento. La tarjeta MasterCard fue relanzada comercialmente, con una muy buena recepción por parte de los clientes, y el volumen de compras realizadas con las tarjetas de crédito y débito del Banco (Visa, Visa Electrón, American Express y MasterCard) alcanzó los casi \$3.000 millones, y las transacciones correspondientes ascendieron a 34,5 millones. A su vez, la cantidad de tarjetas de crédito administradas (excluyendo a las tarjetas regionales) aumentó el 39% en el ejercicio.

Las cifras alcanzadas se debieron a las agresivas campañas de promoción en distintos comercios junto a las promociones de cuotas sin interés, impulsadas por las administradoras, en el marco de una economía en fuerte expansión. A su vez, el Banco ofrece como beneficio adicional, el Programa Aerolíneas Plus, el que representa una ventaja diferencial sobre la competencia. Durante 2005, más de 60.000 clientes viajaron utilizando puntos acumulados mediante la utilización de sus tarjetas del Banco. Otro factor de éxito fue el constante análisis de la cartera para incrementar los límites de compra de los clientes, sin descuidar los aspectos de riesgo, que hacen que hoy un cliente activo del Banco tenga un consumo promedio 70% superior que la media de mercado. La mora se mantuvo en niveles significativamente bajos.

Otro negocio de gran crecimiento fue el acreditamiento de haberes en cuentas del Banco. La cantidad de capitas creció más del 25% y los montos acreditados más del 45%. Esta última cifra, producto de los incrementos de salario que se fueron sucediendo durante 2005.

Consumo

Durante el ejercicio, las compañías emisoras de tarjetas regionales de crédito, subsidiarias del Banco a través de Tarjetas Regionales S.A. (Tarjeta Naranja S.A., Tarjetas Cuyanas S.A. y Tarjetas del Mar S.A., en conjunto "las Compañías"), continuaron creciendo fuertemente, incrementando en forma significativa su base de clientes, la financiación otorgada a los mismos y su red de sucursales y logrando, a su vez, muy buenos resultados económicos, los cuales superaron los pronósticos previos al ejercicio.

La cantidad de resúmenes emitidos por las Compañías aumentó un 22% y la cartera bruta de préstamos⁽¹⁾ superó los \$1.200 millones, con un incremento del 53%, y la cantidad de tarjetas administradas creció el 19%. Se abrieron 22 nuevos centros de atención y sucursales y la dotación de personal aumentó en 370 personas, lo que representó incrementos del 16% y el 17%, respectivamente, y se ingresó a dos provincias donde no había presencia: La Pampa y Buenos Aires.

Ese crecimiento fue impulsado por una fuerte demanda por los servicios de las Compañías, que se basa en el prestigio que han ganado las marcas, y por el dinamismo y la creatividad comerciales desplegados por aquellas. Así, se logró mantener la fidelidad de los usuarios y atraer nuevos clientes. Se diseñaron nuevos productos, como paquetes de seguros, se llevaron a cabo las campañas de colocación de la Tarjeta Visa-Nevada y la Tarjeta Naranja MasterCard, se desarrolló una nueva línea de crédito, y se mantuvieron los sorteos y promociones habituales, fundamentales para que el público y los comercios elijan las tarjetas de las Compañías como preferidas.

(1) Incluyendo la cartera cedida a los diferentes fideicomisos emitidos.

La conducta de pago de los usuarios de las tarjetas fue excelente. A fines del ejercicio la cartera irregular sobre la cartera total del conjunto de las Compañías era del 2,9%, habiendo llegado a mínimos del 2,7% en algunos meses.

Desde el punto de vista financiero, se incrementaron las fuentes de financiación, lográndose un financiamiento fluido y estable, acorde al crecimiento de la cartera. El mercado de capitales aportó recursos por más de \$378 millones, absorbiendo todos los papeles que se emitieron: cinco series de obligaciones negociables por \$160 millones y cinco fideicomisos financieros por \$218 millones. Todos ellos obtuvieron las mejores calificaciones del mercado para papeles y empresas similares, que los hicieron atractivos para los inversores institucionales y particulares. El sistema bancario, mediante descubiertos y préstamos estructurados especialmente, aportó recursos de corto y de largo plazo. Finalmente, cabe mencionar, la reinversión de utilidades por parte de los accionistas, que sigue demostrando el compromiso de los mismos con el negocio.

A partir de la modificación de la Ley de Tarjetas de Crédito, en enero de 2005, se redujo el arancel promedio cobrado a comercios, lo que generó una fuerte disminución de los ingresos por ese concepto en el ejercicio. Asimismo, se verificó un aumento de la competencia en los segmentos socioeconómicos objetivo de las Compañías proveniente, en parte, del sistema bancario, en busca de nuevos nichos de negocios y, en parte, de otros jugadores, tanto de capitales nacionales como extranjeros.

Los factores con efecto desfavorable sobre la rentabilidad fueron contrarrestados por el mayor volumen de negocios, por lo que se logró mantener el excelente resultado del ejercicio anterior, con una mayor cartera de clientes y mayores ingresos. En 2005, las Compañías en su conjunto obtuvieron un resultado neto de \$94,2 millones, de los cuales \$73,1 millones correspondieron al Banco a través de Tarjetas Regionales S.A.

Se espera que en 2006 el contexto se presente, en general, similar al del ejercicio. En ese marco, las compañías continuarán procurando mantener el liderazgo, la competitividad, el crecimiento y los resultados logrados. Se espera una importante incorporación de clientes tanto en las localidades donde se abrieron centros de atención, como en los nuevos locales previstos en zonas no cubiertas, en localidades de importancia poblacional de la Provincia de Buenos Aires.

Banca Privada

Galicia Banca Privada tiene como misión brindar un servicio financiero diferencial y profesional a personas de mediano y alto patrimonio, a través de la administración de sus carteras de inversiones y el asesoramiento financiero.

Durante el primer trimestre de 2005 se llevó a cabo una reorganización de la base de clientes, seleccionando aquellos que cumplieran con el perfil del segmento y, en línea con la estrategia del Banco de diferenciarse de la competencia en la calidad de servicio, se llevó a cabo también un programa de acciones de fidelización de clientes. Asimismo, se establecieron tres objetivos comerciales principales: (i) el incremento de la cantidad de clientes del segmento; (ii) el incremento del volumen de la cartera administrada; y (iii) la colocación de productos específicos en los que el Banco actúa como colocador, tales como fideicomisos financieros y obligaciones negociables.

Si bien luego del proceso de cesión de clientes, la cantidad de portafolios disminuyó en términos absolutos, a partir del establecimiento de los nuevos objetivos, los depósitos se incrementaron significativamente lo que significó, a su vez, un importante crecimiento en el monto de depósitos promedio por cliente. Por otra parte, durante 2005, se realizó una significativa gestión de colocación de fideicomisos y obligaciones negociables, principalmente de las compañías de tarjetas regionales.

Canales Tradicionales

Al cierre del ejercicio, la distribución geográfica de la red de sucursales en la Argentina era la siguiente:

Región Geográfica	Cantidad de Sucursales
Capital Federal	76
Gran Buenos Aires	59
Resto de la Pcia. de Buenos Aires	29
Santa Fe	13
Córdoba	12
Mendoza	9
Entre Ríos	4
Chubut	2
Corrientes	2
La Pampa	2
Misiones	2
Río Negro	2
Catamarca	1
Chaco	1
Formosa	1
Jujuy	1
La Rioja	1
Neuquén	1
Salta	1
Santa Cruz	1
Santiago del Estero	1
San Juan	1
San Luis	1
Tucumán	1
Total	224

Los depósitos de la red de sucursales crecieron un 36% y el total de préstamos creció un 117% en el ejercicio. La dotación total creció en 100 personas, totalizando 2.036 empleados al 31 de diciembre de 2005.

Con el objetivo de aumentar la eficacia comercial, lograr una mayor integración entre los canales de ventas y mejorar la calidad de atención a nuestros clientes, se llevó a cabo una redefinición del modelo de atención en las sucursales. Para alcanzar los objetivos planteados se trabajó en la atención de los clientes de los segmentos de renta media y alta y se asignaron oficiales especializados en el segmento a 92 filiales. Al mismo tiempo, se brindó atención preferencial a clientes del segmento empresas, con énfasis en el desarrollo de las carteras del segmento agropecuario y a todo el espectro del segmento Pyme, asignándose oficiales de empresas a 150 filiales. Por otra parte, se incrementó la fuerza de ventas minorista y se creó una fuerza de ventas exclusiva para el desarrollo del negocio de acreditamiento de haberes de empresas pequeñas y medianas.

Asimismo, durante 2005, se continuó con el cronograma de incorporación de filiales al Programa de *Coaching* Comercial. Se incorporaron 80 filiales al mismo, restando solamente 50 sucursales para finalizar la implementación del Programa en la totalidad de la red.

Canales Alternativos

Los canales de atención, transacción y venta, distintos de las sucursales, que atienden tanto a personas como a empresas clientes, comprenden el Centro de Contactos con Clientes, el portal e-galicia.com y la Red Galicia 24. Al igual que en años anteriores, el grado de utilización de estos medios, por parte de los clientes, mantuvo una tendencia creciente. En diciembre de 2005, el

76,9% de las transacciones realizadas por los clientes se realizaban a través de los canales alternativos del Banco, con una mejora respecto de diciembre de 2004.

Centro de Contactos con Clientes (CCC)

Durante el ejercicio el CCC administró más de 12 millones de contactos entrantes y salientes, volumen similar al del ejercicio anterior. El CCC cuenta con sectores de apoyo a fin de lograr una mejora continua de la calidad de servicio y está compuesto por:

- Fonobanco, el servicio de banca telefónica del Banco, mostró un crecimiento del 12% medido por el volumen de llamados recibidos de clientes.
- Fonobanco Seguros, el servicio de posventa relacionado con los seguros, se orientó a resolver las consultas y pedidos de los clientes, concentrándose en la retención y el asesoramiento integral. Las llamadas recibidas aumentaron el 8% en el ejercicio.
- Comercio Exterior, el servicio del Banco de asistencia a los clientes en la operatoria de comercio internacional y su reglamentación, compuesto por un equipo de oficiales especializados, creció el 32%, acompañando el desarrollo del Banco.
- Galicia Responde, el servicio de atención de sugerencias, quejas y reclamos, registró un aumento del 38% en los llamados recibidos en 2005, producto del incremento de la actividad comercial y de la concentración de las consultas en este canal.
- Telemarketing, el servicio de venta y asesoramiento telefónico, recibió 600.000 llamadas en el número 0800 comercial, desde donde se brindó información y asesoramiento sobre productos, beneficios y campañas especiales a clientes y no clientes. Realizó 2,1 millones de llamadas salientes, un 53% más que el año anterior. Por medio de este canal, se ha logrado contactar y llegar a los clientes, con propuestas de productos y beneficios, en forma rápida y eficiente, concretándose ventas con cierre inmediato y sin más intervención, lo que significó un servicio diferencial.
- Centro de Inversiones, dedicado a satisfacer las necesidades de los clientes en materia de inversiones, llevó a cabo más de 180.000 contactos, con una alta productividad. La amplia gama de productos de inversión coloca al servicio entre los líderes de su segmento. Además de destacarse por la comercialización y administración de activos de clientes por un monto que duplicó el del año anterior, las encuestas efectuadas a clientes reflejaron un buen desempeño en materia de calidad de servicio.
- Centro de Cobranzas: realizó el seguimiento de los clientes con mora de hasta 150 días en sus productos. Durante el ejercicio gestionó más de 980.000 contactos, alcanzando buenos resultados de recupero en los distintos tramos de mora. En el transcurso del año se han sumado , con muy buenos resultados, la cobranza de seguros y cajas de seguridad y la tarea de análisis de riesgo de productos sin garantía.

Para 2006, se espera un importante crecimiento en los niveles de utilización de estos canales. Al mismo tiempo se prevé la incorporación de nuevas funcionalidades a los mismos.

e-galicia.com

La cantidad de usuarios de Internet crece en forma acelerada, situación que se repite en la cantidad de clientes que operan por esta vía. Además, el mercado muestra signos de madurez con relación al uso de los canales tecnológicos, reconoce sus virtudes y demanda mejores servicios. Este canal facilita la interacción de los clientes con el Banco y permite estrechar el vínculo con los mismos.

A través de e-galicia.com, el Banco brinda un amplio espectro de servicios y contenidos financieros y no financieros. A través de Home Banking (el servicio para individuos) y Galicia Office (empresas) se busca "poner el Banco en la computadora" y se ofrece una alta capacidad transaccional, como elemento diferenciador del servicio. A través de los contenidos financieros y no financieros se asesora a quienes visitan el sitio y se brinda información sobre productos y servicios del Banco, además de temas de actualidad o del mercado. A través de las alianzas con

distintas empresas, los clientes acceden a beneficios que, a su vez, estimulan el uso del canal. El sitio mostró una evolución exponencial desde que fue inaugurado y actualmente registra más de 2 millones de visitas mensuales. En 2005, se trabajó en la venta de productos del Banco a través de la web y la incorporación de servicios de valor agregado para los usuarios de la red, que permitieron que el canal continúe con una alta valoración de los clientes y del mercado en general.

Durante el ejercicio, Home Banking y Galicia Office, pilares de la estrategia del Banco en la red, han visto incrementada su operatoria.

A través de Home Banking, se realizan 3 millones de consultas y de operaciones por mes. Esto representa un aumento de casi el 40% respecto de fines de 2004. La cantidad de clientes adheridos también mantuvo una tendencia creciente, con un aumento del 18% respecto de diciembre de 2004. Dentro de la gran variedad de transacciones disponibles, el pago de impuestos y servicios a través de la conexión directa con el sitio Pagomiscuentas.com y las transferencias a terceros siguen mostrando un crecimiento sostenido, con incrementos del 34% y del 40%, respectivamente, respecto del período anterior.

Red Galicia 24

A fines de 2005, la Red Galicia 24 estaba compuesta por 563 cajeros automáticos y 527 terminales de autoservicio, que conforma un parque de 1.090 equipos de última tecnología distribuidos en todo el país, y abarca la red de sucursales y posiciones estratégicas, principalmente estaciones de servicio e hipermercados. Este canal posibilita los medios para resolver los requerimientos transaccionales de los clientes y de los usuarios de redes de interconexión, en forma ágil, simple, segura y accesible, todos los días del año, durante las 24 horas.

En la red de cajeros automáticos, una de las de mayor cobertura del país, el volumen de transacciones registró un crecimiento del 9% respecto al año anterior. Las terminales de autoservicio, que permiten a los clientes realizar depósitos, pagos y consultas sobre sus productos, mostraron un incremento del 3% en el volumen operado con relación al ejercicio anterior.

Con el objetivo de profundizar la mejora del nivel de servicio registrada en 2005, durante el último cuatrimestre del año se inició el recambio de cerca del 48% del parque instalado de cajeros automáticos, que continuará en 2006. También se ha planificado una mejora tecnológica, que incluye el total del parque de terminales y busca incrementar sus capacidades y funcionalidades.

Calidad

El Banco considera la calidad de servicio como un elemento de diferenciación respecto de la competencia.

Con este objetivo, durante el ejercicio se implementaron nuevas mediciones y actividades, fundamentalmente en la red de sucursales. Se continuó con la medición del nivel de calidad de servicio en esta última, que se encuentra incluida dentro del plan de incentivo y que se basa en la medición permanente de los siguientes indicadores: Satisfacción de Clientes, Calidad de Servicio y Gestión de Reclamos. El puntaje general obtenido por las sucursales en la medición de la calidad de servicio promedió 9,08 puntos (sobre 10), alcanzando el máximo valor desde 2001. Para la encuesta de satisfacción de clientes el promedio general fue de 8,70 puntos.

Se diseñó e implementó el Nuevo Modelo de Atención Comercial, el cual tiene como objetivos aumentar la eficacia comercial, establecer una estrategia integrada entre los canales de venta y mejorar la calidad de atención. Para alcanzar los objetivos enunciados, se avanzó en la especialización de los canales de distribución (readecuándose la oferta de productos por segmento/canal), el desarrollo del negocio de acreditamiento de haberes, la redefinición del modelo de atención en sucursales y la captación de clientes de mercado abierto. A ello se sumó el

diseño de un plan de migración de operaciones de caja a medios automáticos, con el propósito de disminuir la carga operativa de las sucursales y reducir los tiempos de espera.

En el mes de junio, considerando la importancia que los clientes le dan a este aspecto del servicio, se comenzó una encuesta específica sobre tiempos de espera en caja, para monitorear la evolución de la satisfacción al respecto. Ello desembocó en un plan de mejora de tiempos de espera que se inició en las sucursales con bajas puntuaciones y que se irá extendiendo paulatinamente a toda la red de filiales.

Finalmente, en noviembre, el Banco adhirió al “Código de Prácticas Bancarias” establecido por las cuatro asociaciones de bancos de la República Argentina, que contribuirá a mejorar la calidad del servicio bancario.

Tesorería y Administración de Activos

El Área de Finanzas es responsable por la gestión de tesorería y de la liquidez, así como de las posiciones de cambios y títulos valores del Banco, y participa en la administración de los riesgos de mercado, liquidez, tasa y moneda, elaborando la información y las estrategias necesarias a fin de mantener dichos riesgos dentro de los límites establecidos por la Dirección. Asimismo, es responsable por la administración de activos de terceros, principalmente carteras de la familia de fondos comunes de inversión “FIMA” y, entre otros, brinda servicios y distribuye productos financieros a empresas, entidades financieras, fondos de inversión, administradoras de fondos de jubilación y pensión (AFJPs), compañías de seguros, etc. La intermediación en los distintos mercados es realizada por el Banco, ocasionalmente en su calidad de agente del Mercado Abierto Electrónico (“MAE”), y a través de Galicia Valores S.A., sociedad de bolsa que opera en la Bolsa de Comercio de Buenos Aires. Por último, el Área es responsable de las relaciones comerciales internacionales y, a su vez, brinda apoyo a las unidades en el exterior.

Operaciones Financieras

Durante 2005 continuó la tendencia positiva del año anterior, verificándose una importante mejora del mercado de capitales, a partir de la reestructuración de la deuda externa del Estado Nacional. Esto provocó una importante baja del riesgo soberano, por la disminución en la aversión al riesgo y un contexto externo favorable, dado el alto nivel de liquidez de los mercados internacionales. Por otro lado, se observó un sostenido crecimiento del sector corporativo, de la mano del fuerte incremento de la actividad económica en el país.

Los volúmenes operados en el mercado doméstico de capitales continuaron incrementándose sensiblemente. Así, el volumen de títulos públicos operados en el MAE alcanzó un total de US\$ 73.112 millones, en comparación con los US\$ 35.485 millones del año 2004, lo que representó un incremento del 106%. El volumen total negociado por el Banco se incrementó significativamente, alcanzando los US\$ 1.585 millones en el año, equivalente a un crecimiento del 366% respecto de 2004. Por otra parte, en el mercado bursátil, el volumen total operado en el año 2005 fue de \$85.952 millones, a los que Galicia Valores S.A. contribuyó con un total de \$1.524 millones, lo que representa una participación del 1,77%.

Con relación al mercado de cambios, el Banco incrementó significativamente los montos operados con empresas y clientes institucionales. Durante el ejercicio 2005, se continuó poniendo especial énfasis en la operatoria relacionada con el comercio exterior, lográndose un incremento en los montos negociados del orden del 47% respecto de 2004. En el mercado mayorista de cambios, la participación del Banco, a través del MAE, ascendió a US\$ 5.089 millones, situándose al mes de diciembre pasado dentro de los primeros tres bancos privados.

Asimismo, durante 2005, el Banco colocó con éxito 20 emisiones de títulos de fideicomisos financieros y obligaciones negociables, propias y de terceros, por un total de \$630 millones, posicionándose como uno de los principales referentes en este mercado.

Administración de Activos

Con respecto a los fondos comunes de inversión "FIMA", Galicia Administradora de Fondos S.A. ("GAF") es la sociedad gerente y, el Banco, el distribuidor y custodio. Los patrimonios de los fondos se encuentran diversificados en distintos activos, tales como títulos públicos y privados, acciones o depósitos en bancos, en función del objetivo de inversión de cada uno.

Durante 2005, continuó el interés de los inversores por este tipo de productos, principalmente por los fondos de renta fija (bonos) y *money market* (básicamente inversiones en cuentas remuneradas y plazos fijos). Esto redundó en un significativo incremento del patrimonio administrado por GAF, que alcanzó los \$296,7 millones al cierre del ejercicio.

El fondo que mostró el mayor crecimiento fue el Fima Renta Pesos (compuesto principalmente por instrumentos en pesos con ajuste CER), con un alto incremento del volumen. Dentro de las razones que impulsaron este incremento se encuentran la buena *performance* mostrada por el fondo, que fue del 13,9% durante 2005, y la demanda sostenida por parte de los inversores, tanto empresas como individuos, que vieron en este producto una herramienta para diversificar su capital y maximizar la rentabilidad, asumiendo un bajo riesgo. Otro producto que mantuvo una buena *performance*, acorde con su objetivo de inversión, fue el Fima Obligaciones Negociables lanzado el año anterior, con un rendimiento neto del 4% en dólares, fondo compuesto por una cartera diversificada de obligaciones negociables de empresas de primera línea y Bonos del Tesoro Norteamericano (Treasury Bonds). Los tradicionales fondos de acciones locales tuvieron incrementos significativos, acordes con el índice de referencia que utilizan (MERVAL), con rendimientos del 12,0% y 13,9% para Fima Acciones y Fima PB Acciones, respectivamente.

Las perspectivas para la industria de fondos de inversión en 2006 son de continuidad en el aumento del volumen y de la competitividad. Se espera el lanzamiento de nuevos productos, algunos de ellos focalizados en el mercado internacional tanto de bonos como acciones, y un creciente interés de los inversores (tanto individuos como empresas e inversores institucionales) por incrementar sus posiciones en fondos comunes de inversión, con el objetivo de distribuir su capital, asumiendo algo más de riesgo que en el pasado y, por ende, con una probable mayor rentabilidad.

Internacional

La Gerencia de Relaciones Bancarias y Financieras Internacionales que depende del Área de Finanzas desde 2005, es responsable de las relaciones comerciales con los bancos corresponsales, los organismos internacionales de crédito y los fondos internacionales de inversión.

Como consecuencia de la exitosa reestructuración de la deuda externa del país, la mejor percepción de la Argentina por parte de la comunidad económica internacional y la buena imagen del Banco en los mercados internacionales, se observó una creciente oferta de líneas comerciales por parte de los corresponsales, con progresiva reducción de *spreads* y extensión de plazos, que posibilitaron al Banco atender la totalidad de los negocios de comercio exterior canalizados por sus clientes. En mayo de 2005, la CFI aprobó una línea de crédito por US\$ 40 millones, con un plazo de siete años, para el financiamiento de proyectos de inversión de pequeñas y medianas empresas activas en el negocio agropecuario y el sector exportador.

Con respecto a Banco Galicia Uruguay S.A. ("Galicia Uruguay"), el 15 de abril de 2005 se abrió un período para la recepción de expresiones irrevocables de interés de sus clientes en participar en un nuevo canje voluntario de pasivos reestructurados como depósitos a plazo o como obligaciones negociables, por un pago en efectivo del 14% y Boden 2012 por el resto de sus tenencias. En la misma fecha, Galicia Uruguay también abrió un período para la recepción de intenciones de venta de certificados de Banco de Galicia Cayman Ltd. ("Galicia Cayman") resultantes de la reestructuración llevada a cabo en 2003. Las condiciones económicas de las ofertas fueron similares. El objetivo de estos canjes, así como de los anteriores, fue modificar, en forma voluntaria, el perfil de la deuda ya reestructurada y así satisfacer las distintas preferencias de los clientes por diferentes combinaciones de liquidez y retorno, y mejorar la distribución de los flujos a lo largo del tiempo. La recepción de las expresiones de interés finalizó el 27 de mayo. En junio, Galicia Uruguay aceptó expresiones de interés de sus acreedores por un total de aproximadamente US\$ 243 millones. En el marco del canje de pasivos, el Banco Central autorizó la transferencia a Galicia Uruguay de Boden 2012 por US\$ 196 millones de valor nominal. Estos títulos fueron aplicados por Galicia Uruguay a la liquidación del canje, de acuerdo a las manifestaciones de interés recibidas de sus acreedores. Asimismo, en septiembre de 2005, se hizo efectivo el pago de la tercera cuota contemplada por los acuerdos de reestructuración de obligaciones de ambas sociedades.

El 13 de julio de 2005, Grupo Financiero Galicia S.A. ("Grupo Galicia) anunció que, con el objeto de contribuir a la consolidación patrimonial de sus subsidiarias, había resuelto renunciar a sus derechos a cobrar las obligaciones negociables subordinadas emitidas por Galicia Uruguay, de US\$ 43 millones. Dicha renuncia mejoró la situación patrimonial de Galicia Uruguay y la del Banco, por cuanto la misma implicó un aumento del patrimonio neto de Galicia Uruguay de US\$ 43 millones, que se reflejó en el Banco a través de un incremento equivalente en el valor de su participación del 100% en Galicia Uruguay.

El canje de depósitos y la renuncia de derechos por parte de Grupo Galicia implicaron un directo beneficio para el Banco, no sólo por el aumento de su patrimonio neto sino también por la significativa reducción de sus pasivos consolidados. Al 31 de diciembre de 2005, el capital de las obligaciones reprogramadas (plazos fijos y obligaciones negociables) de Galicia Uruguay consolidado se había reducido a sólo US\$ 140,7 millones, aproximadamente un 12% del monto original, en el término de 3 años.

Con posterioridad al cierre del ejercicio, con fecha 2 de febrero de 2006 y como consecuencia de la presentación efectuada por los Administradores del Plan de Reprogramación de Galicia Cayman, la Gran Corte de las Islas Cayman ordenó la terminación de dicho Plan y la restitución de la sociedad a sus autoridades legales, con fecha 23 de febrero de 2006.

Servicios Corporativos

A fines de 2004, el Banco decidió crear el Área de Servicios Corporativos con el objetivo de concentrar la mayoría de las áreas operativas y de servicios internos, en el marco de un proyecto de mediano y largo plazo de mejora de la eficiencia y de la calidad de todos los procesos del Banco, con miras a la diferenciación de la competencia en un mercado cada vez más competitivo. Desde entonces, el Área se compone de las Gerencias de Sistemas, Organización, Operaciones y Administración.

Sistemas

El principal objetivo de la Gerencia de Sistemas durante el ejercicio fue acompañar la estrategia del Banco de consolidar su posición como líder del mercado. Para ello la Gerencia de Sistemas se concentró en una serie de proyectos y acciones vinculados, principalmente, con la renovación de la infraestructura tecnológica, la mejora de la calidad de sus productos y servicios, el desarrollo de

proyectos clave para el negocio y la incorporación de nuevas tecnologías, teniendo en cuenta las premisas de reducción de costos y de eficiencia sobre la base de la automatización.

Con respecto a la renovación de la infraestructura tecnológica, se apuntó a facilitar el crecimiento, tanto de su funcionalidad como de la cantidad de transacciones que es capaz de procesar. Entre otros, se renovó parte del parque de PC's y de cajeros automáticos, se actualizó el sistema operativo de las PC's de sucursales, y se amplió la capacidad del computador central.

La mejora de la calidad de servicio de la Gerencia se encaró iniciando dos programas (conocidos como "CMM" e "ITIL", por sus siglas en inglés,) que implican la incorporación de mejores prácticas de nivel internacional y la definición de procesos para todo el ciclo de vida de un servicio de sistemas.

Con respecto al desarrollo de proyectos clave para el negocio, se trabajó junto con los sectores usuarios y la Gerencia de Organización en priorizar de las mejoras y cambios a encarar, dentro de los cuales se destaca el trabajo realizado en el relanzamiento de la tarjeta de crédito Mastercard, en los canales de banca automática Home Banking y Galicia Office y en la integración de los canales de atención de clientes corporativos. Adicionalmente, se trabajó en la documentación de los procesos y controles de sistemas requeridos para el cumplimiento de la Ley Sarbanes-Oxley de los Estados Unidos de Norteamérica, como así también en aspectos relacionados con la arquitectura corporativa, principalmente la incorporación de nuevas tecnologías y la integración de esas herramientas a las existentes en el Banco.

Estas acciones permiten al Banco contar con aplicaciones más modernas y acordes con los avances tecnológicos que hoy se utilizan en el mercado.

Organización

La Gerencia de Organización atendió a las distintas áreas del Banco buscando la innovación y la eficiencia, dentro de un entorno seguro. Con este objetivo:

- Participó activamente en la definición e implementación de proyectos de distintas áreas del Banco, tendientes a mejorar la relación con los clientes, incrementar los niveles de eficiencia, aumentar la eficacia comercial, establecer una estrategia integrada entre los distintos canales de venta, mejorar la calidad de atención, lograr una mayor fidelización de clientes y brindar soporte frente al gran crecimiento del volumen de los negocios existentes y el desarrollo de nuevos productos.
- Se implementaron y reforzaron herramientas relacionadas con la seguridad informática.
- Se comenzaron a evaluar procesos de la Gerencia de Servicios Corporativos con miras al cumplimiento de las normas de Basilea II, y con ese objetivo se implementó un tablero de control de riesgos operativos.
- Inició el desarrollo del Plan Estratégico de Procesos, que será finalizado durante el primer trimestre de 2006, y que fijará las bases de las tareas futuras a realizar por el Banco relacionadas con procesos.

Puesto que se espera que 2006 sea un nuevo año de fuerte crecimiento comercial, la Gerencia de Organización dará prioridad a las acciones para acompañar el plan de negocios del período. Paralelamente, implementará los planes de mediano y largo plazo para profundizar cambios estructurales, con el objetivo de hacer del Banco una organización más flexible y así contribuir a su diferenciación de la competencia. A modo de ejemplo, podemos mencionar la revisión del proceso de otorgamiento de productos minoristas, la implementación de iniciativas consideradas prioritarias dentro del proyecto de CRM del Área de Negocios Mayoristas, el delineamiento de la sucursal del futuro y la definición un nuevo modelo de atención del CCC.

Desde el punto de vista interno, se buscará profundizar el cambio cultural, a través de una nueva etapa del Proyecto e-Company y se acompañará a Recursos Humanos en la automatización de sus procesos.

Operaciones

Consistentemente con la expansión del nivel de actividad del Banco en general, el total de operaciones procesadas experimentó un fuerte aumento durante 2005.

Debido al constante incremento en el volumen y en la cantidad de operaciones, a mediados de 2005, se decidió comenzar un relevamiento en los departamentos que conforman la Gerencia de Operaciones, que consiste en la revisión de los principales procesos y circuitos y de sus posibilidades de automatización, con el objetivo de preparar al Banco para administrar un incremento significativo de la cantidad de operaciones con una mayor eficiencia, sin que ello impacte en la dotación. De este análisis surgirá, durante 2006, un nuevo modelo de gestión, con énfasis en la especialización de roles.

Adicionalmente, durante el ejercicio, cada departamento (Procesamiento de Documentos, Operaciones Especiales, Operaciones Crediticias, Transacciones Financieras, Operaciones de Comercio Exterior, Operaciones de Canales Tradicionales, Operaciones de Empresas) puso en marcha proyectos específicos que tuvieron un impacto positivo en los procesos, en lo que hace a una mayor eficiencia en el control y el procesamiento de las operaciones y a la incorporación de nuevas operatorias.

Administración

Con respecto a la infraestructura y el mantenimiento, en el ejercicio se puso énfasis en la mejora de la imagen de las sucursales, lo que se llevó a cabo en 150 locales. Siempre en lo que respecta a las sucursales, se realizaron remodelaciones y ampliaciones, como así también traslados y reaperturas de varias casas y se implementaron mejoras en los sistemas y las medidas de seguridad de las mismas. Con respecto a los edificios corporativos, se realizaron las tareas de mantenimiento generales y se efectuaron cambios de *lay out* en distintas áreas, que involucraron la mudanza de 1.938 puestos de trabajo.

Cabe mencionar, también, que la construcción de la Torre Galicia, el nuevo edificio corporativo del Banco, continuó avanzando de acuerdo con el cronograma previsto para la ejecución de las obras. La conclusión de las mismas permitirá concentrar las actividades que actualmente se desarrollan en varios edificios y reducir costos, mejorando la eficiencia.

Recursos Humanos

Al cierre del ejercicio, la dotación total del Banco consolidado, ascendía a 6.735 personas, es decir, un incremento del 8,7% con respecto al cierre del ejercicio anterior. El aumento, consistente con el fuerte incremento del nivel de actividad general del Banco, se debió, principalmente, al incremento de la dotación de las compañías de tarjetas regionales de crédito, en función de la expansión de su presencia a nuevas localidades, y al aumento de oficiales comerciales en las sucursales. Durante el último trimestre del ejercicio, la dotación de la red de sucursales se incrementó en un 4%, con el objetivo de hacer frente a los nuevos desafíos comerciales.

En cuanto a la capacitación del personal, se han realizado 11.985 cursos a distancia a través del sistema de *e-learning*, que representaron 27.000 horas de capacitación. Adicionalmente, han participado de cursos presenciales 2.440 personas, con un total de 25.000 horas. De esta manera, se mantiene actualizado el currículum por puesto en la red de sucursales, modalidad que paulatinamente se está desarrollando en los diferentes sectores centralizados. Cabe destacar,

también, el foco puesto en la “mejora continua” de la *performance* de ventas, a través de los programas de capacitación apalancados por el “*coaching* comercial” en el propio lugar de trabajo.

En el mes de agosto, se realizó la Encuesta de Opinión Interna 2005 entre todos los colaboradores del Banco. La misma reflejó un índice de respuesta del 89% y un índice de satisfacción muy elevado, que fue del 93%.

Con motivo del aniversario del primer centenario del Banco, se implementaron diversas actividades a modo de homenajes y festejos. En particular, en noviembre, se realizó la fiesta anual del Banco en la Sociedad Rural Argentina. Fueron invitados la totalidad de los colaboradores del Banco, incluyendo los de las empresas vinculadas, y la convocatoria superó las 6.000 personas.

En cuanto a la adhesión e integración del personal, y en el marco del aniversario del primer centenario del Banco, se implementaron eventos sociales y culturales tanto en la Capital Federal como el interior del país. También se realizaron las Competencias Nacionales Centenarias, en las cuales colaboradores de todo el país participaron en actividades deportivas en representación de su zona. A modo de cierre, se realizaron las Finales Centenarias en el club del Banco. Durante el ejercicio, se continuó desarrollando el programa de Beneficios Internos Programados (BIP).

Fundación Banco de Galicia y Buenos Aires

Tal como ocurre en forma ininterrumpida desde el inicio de sus actividades, durante el ejercicio, la Fundación Banco de Galicia y Buenos Aires (“la Fundación”) brindó ayuda y asistencia en forma prioritaria a los empleados y jubilados del Banco, así como a sus respectivas familias. En este orden de ideas y en apretada síntesis, se mencionan los principales rubros que componen la mencionada ayuda:

- Asistencia médica: se continúa prestando a excelente nivel en todas sus especialidades a través de Santiago Salud S.A., entidad de la cual la Fundación es accionista mayoritario y que el pasado 12 de junio ha cumplido 10 años de existencia.
- Plan Estudiantil: consiste en la distribución de una completa gama de útiles y elementos escolares que permite cubrir las necesidades de todo el año. Asimismo, la Fundación tiene a su cargo la provisión y distribución de guardapolvos escolares.
- Colonias de vacaciones: tanto de verano como de invierno, se llevan a cabo en las instalaciones del Club de los Empleados del Banco Galicia, Pilar (Provincia de Buenos Aires).
- Becas estudiantiles: son de carácter semestral, renovables y consistentes en la suma de \$200 mensuales. El otorgamiento de estas becas se inició en el segundo semestre de 2004 con motivo de cumplir la Fundación cuarenta años de existencia y, durante el ejercicio pasado, han beneficiado a más de 100 empleados con buen desempeño en sus estudios universitarios o terciarios de disciplinas relacionadas con la actividad bancaria. Con el apoyo del Banco se ha podido mantener su vigencia para los próximos semestres de 2006.
- También fueron otorgadas 12 becas que tienen por objeto la capacitación de operarios en la Fundación Instituto Vasco Argentino de Formación Tecnológica y se entregaron, al inicio del ciclo lectivo del 2005, subvenciones de carácter asistencial por única vez de \$100 a cada uno de los empleados del Banco que tuvieran hijos estudiantes desde el nivel pre-escolar hasta el secundario inclusive.

Asimismo, se ha continuado con la entrega de ajueres para los hijos recién nacidos de los empleados del Banco y con el otorgamiento de préstamos sin interés para cubrir situaciones de emergencia y subsidios mensuales, de montos diversos, destinados a mitigar graves problemas o necesidades de vivienda, salud, alimentación, remedios y educación.

Al margen de lo expuesto, también se vieron favorecidas con ayuda y aportes de la Fundación, personas necesitadas carentes de recursos y numerosas entidades de bien común, tales como

parroquias, escuelas, hospitales, asilos, comedores infantiles, etc., ubicadas en diversas zonas del país. Sobre este último particular, cabe destacar la colaboración que la Fundación presta al Priar (Programa Interactivo de Ayuda por Regiones), entidad constituida y administrada por empleados y ex empleados del Banco, cuyos numerosos planes de ayuda y de acción solidaria se destinan a los lugares y zonas más necesitadas del país, y la contribución mensual que se hace llegar a las Fundaciones Plaza San Martín, Favalaro y Producir Conservando.

Programa de Responsabilidad Social Empresaria (RSE)

En materia de Responsabilidad Social Empresaria (“RSE”), continuamos avanzando en el propósito de alinear nuestras prácticas para maximizar el desarrollo del capital social de la comunidad tanto interna como externa. Este proceso, que comenzó a través de la articulación de nuestras acciones hacia la comunidad con un enfoque estratégico, dio en 2005 importantes pasos hacia la integración de las prácticas actuales de RSE en todas las áreas del Banco.

Un hecho que refleja la creciente importancia que las temáticas asociadas a la RSE han cobrado en el Banco, es la creación de un área específica desde donde se continuará promoviendo y coordinando las acciones. Por otra parte, coincidiendo con nuestro centenario y en concordancia con las tendencias globales, elaboramos nuestro primer Reporte Social, verificado por PricewaterhouseCoopers. Este documento busca brindar, desde la perspectiva de la RSE, nuestra visión acerca del valor que el Banco aporta a la sociedad en su calidad de entidad financiera, no sólo a través de acciones comunitarias, sino también con la generación directa e indirecta de empleo y la oferta de productos y servicios de calidad, constituyendo así un primer paso hacia la generación de un diálogo constructivo que nos permita profundizar nuestro entendimiento para seguir contribuyendo con la sociedad.

Este documento responde, además, al compromiso asumido mediante nuestra adhesión al Pacto Global, iniciativa de las Naciones Unidas y del empresariado mundial, con el objetivo de salvaguardar un crecimiento económico duradero, mediante la promoción de un conjunto de valores universales que son considerados fundamentales para satisfacer las necesidades de la población mundial.

En relación con la comunidad, hemos participado en distintos proyectos y continuamos apoyando al Programa de Voluntariado Corporativo. Las iniciativas implementadas se trabajaron desde tres áreas fundamentales:

- **Educación:** durante 2005 hemos fortalecido nuestro trabajo conjunto con la Fundación Cimientos, a través del Programa de Becas al que se suman otras iniciativas con la Fundación Sociedad Rural Argentina, con Misiones Rurales y con la Universidad de San Andrés, entre otras.
- **Promoción Laboral:** a lo largo del año apoyamos a la Fundación Par en el Concurso “Capacitados para emprender”, y a las Fundaciones Impulsar y Grameen Mendoza, en su objetivo de apoyar a los micro-emprendedores brindándoles capacitación y financiamiento inicial, entre otros proyectos.
- **Salud e Inserción Social:** hemos desarrollado, entre otras acciones, actividades vinculadas con la Fundación Solidagro, la Corporación para la Nutrición Infantil y el Foro del Sector Social y apoyado a varias fundaciones hospitalarias.

Programa de Voluntariado Corporativo

Hace sólo tres años, ante una situación social difícil, los empleados del Banco formaron el Priar (Programa Interactivo de Ayuda por Regiones) y, desde allí, comenzaron a brindar respuestas activas y concretas a innumerables necesidades de nuestro medio social, humano y material. Tanto en las proximidades de la sucursales como ante emergencias nacionales, se actuó

apoyando proyectos sustentables que promovieran el desarrollo o fomentaran la educación, la salud o la alimentación.

Los logros aumentan año tras año. Durante 2005, se llevaron a cabo 73 proyectos de los cuales 42 finalizaron con éxito y 31 continúan en ejecución. Más de 13.000 personas, entre niños, jóvenes y ancianos, hombres y mujeres, personas con capacidades especiales y enfermos de todo el país se han beneficiado por el trabajo y el esfuerzo conjunto de los más de 2.900 voluntarios que forman el Priar.

Para apoyar las acciones desarrolladas, se implementaron varias modalidades de financiamiento, como ser la adhesión voluntaria al débito automático como forma de realizar donaciones, campañas de recaudación de fondos, actividades a beneficio y sorteos. Asimismo, se generaron alianzas con distintas entidades, para lograr una mayor eficiencia en la tarea, y se continuó poniendo especial cuidado, junto a la Comisión Fiscalizadora de la Asociación Civil Ayudando a Ayudar, que nuclea a los voluntarios del Priar, en que cada peso, ticket, prenda o donación llegara a su destino.

La Memoria y Balance de la Asociación Civil Ayudando a Ayudar, está disponible en la página web “www.priar.org.ar”, reflejando su avance y organización.

Aspectos Vinculados con la Organización, la Toma de Decisiones, el Control Interno y las Modalidades de Remuneración del Directorio y de los Cuadros Gerenciales

Composición y Funciones del Directorio

La Asamblea General Ordinaria y Extraordinaria realizada el 28 de abril de 2005, fijó en nueve el número de directores titulares y en cinco el número de directores suplentes y designó a los Señores Enrique Mariano Garda Olaciregui, Luis María Ribaya, Guillermo Juan Pando y Pablo Gutiérrez, como directores titulares y designó al Señor Raúl Héctor Seoane, como director suplente para ocupar la vacante producida por la renuncia del Señor Guillermo Alejandro Laje.

A continuación se detalla la composición del Directorio.

Nombre	Cargo	Expiración del Mandato
Antonio R. Garcés	Presidente	31/12/2005
Sergio Grinenco	Vicepresidente	31/12/2005
Enrique M. Garda Olaciregui	Director Secretario	31/12/2007
Daniel A. Llambías	Director	31/12/2006
Luis M. Ribaya	Director	31/12/2007
Guillermo J. Pando	Director	31/12/2007
Pablo Gutierrez ⁽¹⁾	Director	31/12/2007
Eduardo O. Del Piano ⁽²⁾	Director	31/12/2006
Pablo M. Garat ⁽²⁾	Director	31/12/2006
Eduardo A. Fanciulli	Director Suplente	31/12/2006
Juan C. Fossatti ⁽³⁾	Director Suplente	31/12/2005
Raúl H. Seoane ⁽¹⁾	Director Suplente	31/12/2005
Oswaldo H. Canova ⁽³⁾	Director Suplente	31/12/2006
Julio P. Naveyra ⁽³⁾	Director Suplente	31/12/2006

(1) Se deja constancia que se encuentra en trámite la autorización de Banco Central que exige la Comunicación "A" 2794.

(2) De acuerdo con las normas de la Comisión Nacional de Valores (la "CNV"), y conforme a los criterios adoptados por el mismo organismo, los Señores Eduardo O. Del Piano y Pablo M. Garat son directores independientes. Fueron elegidos en la Asamblea Ordinaria de Accionistas celebrada el 29 de abril de 2004 y designados por acta de directorio de fecha 30 de abril de 2004 como miembros del Comité de Auditoría.

(3) De acuerdo con las normas de la CNV, y conforme a los criterios adoptados por el mismo organismo, los Señores Fossatti, Canova y Naveyra son directores suplentes independientes. Los Señores Canova y Naveyra fueron elegidos en la Asamblea Ordinaria de Accionistas celebrada el 29 de abril de 2004 y reemplazan a los directores independientes en caso de vacancia.

El Directorio se reúne formalmente dos veces por semana e informalmente todos los días y es responsable de todas las resoluciones importantes, sean estas las relacionadas con la administración del crédito, la cartera de títulos valores del Banco, el diseño de la red de sucursales o la concreción de nuevos negocios.

Los miembros del Directorio, además, integran las siguientes comisiones:

COMISIÓN DE ADMINISTRACIÓN DEL RIESGO: esta Comisión está constituida por seis Directores Titulares, el Gerente de Riesgo, los Gerentes de Área de Negocios Mayoristas, de

Negocios Minoristas y Financiera. Tiene a su cargo establecer los límites generales (basado en requerimientos regulatorios y aquellos propios del Banco), y verificar su cumplimiento en materia de riesgo crediticio, de *cross border*, moneda, tasas, liquidez, mercado, por tenencia de títulos, operativo, etc. Se reúne al menos una vez por bimestre. Sus resoluciones se resumen por escrito.

COMISIÓN DE CRÉDITO: esta Comisión está constituida por cuatro Directores Titulares y por el Gerente de Área de Créditos. Los Gerentes de Área de Negocios Mayoristas, de Negocios Minoristas y Financiera estarán presentes en la medida que la cuenta bajo aprobación de dicha comisión corresponda a alguna de las mencionadas gerencias donde estén radicadas las cuentas. Se reúne al menos cuatro veces por semana. Funciona con la presencia de como mínimo un director titular. Su función es resolver los créditos mayores a \$3,5 millones para créditos a empresas, créditos mayores a \$1 millón para créditos a personas y todos los créditos a instituciones financieras (locales o extranjeras) y vinculados. Las operaciones aprobadas quedarán consignadas en planillas fechadas y firmadas.

COMISIÓN DE POSICIÓN FINANCIERA: esta Comisión está constituida por seis Directores Titulares, el Gerente de Área de Negocios Minoristas, el Gerente de Área Financiera y el Gerente de Riesgo. Tiene a su cargo analizar la marcha de los negocios del Banco, desde el punto de vista financiero, en cuanto a la captación de recursos y su colocación en distintos activos. Asimismo, tiene a su cargo el seguimiento y el control de los descalces de liquidez, tasas de interés y monedas. En todos los casos fija las políticas a seguir en cada materia. Se reúne al menos una vez cada quince días. Sus resoluciones se resumen por escrito.

COMITÉ DE SISTEMAS: este Comité está constituido por seis Directores Titulares, el Gerente de Área de Negocios Minoristas, el Gerente de Área de Negocios Mayoristas, el Gerente de Área Financiera, el Gerente de Área de Servicios Corporativos y los Gerentes de Operaciones y de Organización. Tiene a su cargo supervisar y aprobar los planes de desarrollo de sistemas nuevos y sus presupuestos, supervisar el control presupuestario de los desarrollos, aprobar los diseños generales de la estructura de sistemas que se implementen y supervisar la calidad de las prestaciones. Se reúne al menos una vez por trimestre. Sus resoluciones se resumen por escrito.

COMITÉ DE AUDITORÍA: de acuerdo a la normativa del Banco Central, el Banco tiene un Comité de Auditoría compuesto por dos Directores Titulares, uno de los cuales es un director independiente, y el Gerente de Auditoría Interna. Asimismo, por estar sujeto al régimen de la oferta pública, el Banco debe cumplir con el régimen de transparencia de la oferta pública instaurado por el Decreto N° 677/2001 y las resoluciones de la CNV N° 400, 402 y complementarias. Para cumplimentar las normas de la CNV con respecto a la composición del Comité de Auditoría que requieren que dicho Comité esté compuesto por lo menos por tres directores, con mayoría de directores independientes, la Asamblea General Ordinaria celebrada el 29 de abril de 2004, eligió a los Señores Eduardo O. Del Piano y Pablo M. Garat como directores independientes y el acta de Directorio del 30 de abril de 2004 los designó miembros del Comité de Auditoría. El tercer miembro, Daniel A. Llambías, director no independiente, fue designado integrante del Comité de Auditoría por decisión del Directorio.

COMITÉ DE CONTROL Y PREVENCIÓN DEL LAVADO DE DINERO: este Comité es responsable de planificar, coordinar y velar por el cumplimiento de las políticas que en materia de prevención y control del lavado de dinero establezca y haya acordado el Directorio, teniendo en consideración las normas vigentes. Está integrado por tres Directores Titulares, los Gerentes de las Áreas Financiera, Servicios Corporativos y Negocios Mayoristas, los Gerentes de Riesgo y de Auditoría Interna, un representante de la Comisión Fiscalizadora y el responsable de la Unidad Antilavado. La Unidad Antilavado reporta directamente al Comité. Asimismo, y en cumplimiento de las normas del Banco Central, se ha designado al Director Titular, Dr. Enrique M. Garda Olaciregui, como Funcionario Responsable de Control y Prevención de Lavado de Dinero. El Comité tiene un

régimen de reuniones de, al menos, una por bimestre. Las decisiones deben ser documentadas en un libro de actas foliado y sellado.

COMITÉ PARA LA INTEGRIDAD DE LA INFORMACIÓN: este Comité está constituido a fin de dar cumplimiento a lo dispuesto por la Ley Sarbanes-Oxley de 2002 de los Estados Unidos de Norte América. Dicho Comité se encuentra integrado por dos Directores Titulares, los Gerentes de Área de Negocios Mayoristas, Minoristas y Financiera, los Gerentes de Contaduría y de Análisis y Programación Financiera, el Gerente de Contraloría de Gestión, el Gerente de Relaciones con Inversores Institucionales y Calificadoras de Riesgo y el Gerente de Auditoría Interna, como así también por un representante de la Comisión Fiscalizadora. También está presente, en las reuniones que celebra, un integrante del Comité creado al mismo efecto por Grupo Galicia.

COMITÉ DE RECURSOS HUMANOS: el Comité de Recursos Humanos tiene a su cargo los nombramientos y designaciones de personal, las transferencias, las rotaciones y el desarrollo de personal y las dotaciones. Este Comité opera en dos niveles: (i) el Comité de Recursos Humanos Restringido considera los asuntos relativos al personal comprendido en los niveles salariales 1 a 6. La frecuencia de las reuniones del Comité es, como mínimo, quincenal. Sus resoluciones se resumen por escrito. (ii) el Comité de Recursos Humanos considera los asuntos relativos al personal comprendido en los niveles salariales 7, 8 y 9. Asimismo, considera los asuntos relativos al personal comprendido en los niveles salariales 10 y superiores, respecto de los cuales eleva su recomendación al Directorio para su decisión. El Comité se reúne en la medida que existan temas que requieran su tratamiento y sesiona con la presencia de al menos un Director. Sus resoluciones se resumen por escrito.

COMITÉ DE GESTIÓN DE ACTIVOS Y PASIVOS (“ALCO”, *Asset and Liability Committee*): este Comité tiene a su cargo analizar y recomendar a las Áreas de Negocios medidas para la gestión de los descargos de tasa de interés, moneda y plazo, a fin de maximizar los resultados financieros y cambiarios dentro de parámetros aceptables de riesgo y de utilización del capital, y proponer al Directorio modificaciones de dichos parámetros si resultare necesario. El Comité está integrado por Dos Directores, el Gerente de Contraloría de Gestión (administradora de la Unidad de Fondeo), los Gerentes de Área de Negocios Minoristas, Negocios Mayoristas y Financiera.

COMISIÓN PARA LA ATENCIÓN DE RECLAMOS DE LA CLIENTELA: esta Comisión tiene a su cargo la supervisión general de las tareas de atención, seguimiento y gestión de los casos presentados por los clientes. Fijará las disposiciones relacionadas con el servicio de atención a clientes para implementar mejoras que permitan minimizar la cantidad de reclamos y continuar acelerando los tiempos de respuesta. Está integrado por dos Directores Titulares y los gerentes de área, gerentes departamentales y demás funcionarios cuya participación se considere conveniente en función de los temas a tratar. Tiene un régimen de reuniones de, al menos, una por bimestre. Sus resoluciones se resumirán por escrito.

Periódicamente, el Directorio toma conocimiento de las decisiones de las comisiones, lo que se registra en actas.

Estructura de la Organización

Las siguientes Gerencias de Área reportan al Directorio del Banco:

NEGOCIOS MAYORISTAS: esta gerencia gestiona los negocios con empresas y de ella dependen las siguientes gerencias: Banca Corporativa, Empresas, Banca de Inversión, Mercado de Capitales, Marketing Mayorista y Comercio Exterior.

NEGOCIOS MINORISTAS: esta gerencia gestiona los negocios con personas y de ella dependen las siguientes gerencias: Consumo, Marketing Minorista y Calidad, Banca Privada, Canales Tradicionales y Canales Alternativos.

FINANCIERA: esta gerencia tiene como misión planificar y administrar la correcta utilización de los recursos financieros proveyendo la adecuada financiación para el desarrollo de los negocios del Banco, estableciendo y gestionando las políticas de captación y fondeo dentro de los parámetros establecidos por las políticas de riesgo del Banco. Asimismo, administra los recursos de corto plazo y la cartera de inversiones, asegurando la correcta instrumentación de las operaciones. De esta Gerencia, a su vez, dependen las siguientes gerencias: Análisis y Programación Financiera, Administración de Activos, Operaciones Financieras y Relaciones Bancarias y Financieras Internacionales.

CRÉDITOS: esta gerencia tiene como misión definir las políticas de crédito y verificar el cumplimiento de las mismas, desarrollar los modelos de evaluación crediticia a ser aplicados en los productos de riesgo, resolver las propuestas de créditos a clientes asegurando la calidad de cartera y generar la información sobre los aspectos crediticios requeridos por el Directorio del Banco y por las entidades reguladoras. De esta Gerencia, a su vez, dependen las siguientes gerencias: Otorgamiento de Créditos Mayoristas, Créditos Minoristas y Recupero Empresas.

SERVICIOS CORPORATIVOS: esta gerencia tiene como misión proveer los soportes logísticos para el funcionamiento de toda la organización. De esta Gerencia, a su vez, dependen las siguientes: Sistemas, Operaciones, Administración y Organización.

La Asesoría Letrada, la Contraloría de Gestión, la Gerencia de Auditoría, la Gerencia de Gestión de Programas Corporativos, la Gerencia de Recursos Humanos, la Gerencia de Asuntos Institucionales y el Economista Jefe reportan al Directorio. Asimismo, durante el ejercicio, se jerarquizó la Unidad Antilavado, con categoría de gerencia departamental y dependencia del Directorio.

Comisión Fiscalizadora

El Estatuto del Banco prevé el funcionamiento de una Comisión Fiscalizadora compuesta por tres síndicos titulares y tres síndicos suplentes. El cuadro siguiente muestra la composición de la Comisión Fiscalizadora, elegida por la Asamblea General Ordinaria y Extraordinaria celebrada el 28 de abril de 2005.

Nombre	Cargo	Expiración del Cargo
Adolfo H. Melián	Síndico Titular	31/12/2005
Norberto D. Corizzo	Síndico Titular	31/12/2005
Ricardo A. Bertoglio	Síndico Titular	31/12/2005
Fernando Noetinger	Síndico Suplente	31/12/2005
Miguel N. Armando	Síndico Suplente	31/12/2005
Alejandro H. Massa	Síndico Suplente	31/12/2005

De conformidad con lo dispuesto en la ley y en el Estatuto del Banco, las atribuciones y los deberes de los síndicos integrantes de la Comisión Fiscalizadora incluyen el control de legalidad de la administración. Los síndicos no participan de la administración de los negocios y no tienen ni pueden tener funciones gerenciales de ningún tipo. Las funciones de la Comisión Fiscalizadora incluyen la elaboración de un informe a los accionistas respecto de los estados contables del

Banco, correspondientes a cada ejercicio. Los tres síndicos suplentes actúan en caso de ausencia temporaria o permanente de uno o de varios síndicos titulares. Los síndicos titulares y los síndicos suplentes son elegidos por los accionistas en la asamblea anual, por un período de un año, siendo reelegibles.

Remuneración del Directorio y Política de Remuneración de los Cuadros Gerenciales

El artículo 25 inciso 2° del Estatuto del Banco establece, entre las atribuciones y deberes del Directorio, resolver, cuando lo crea conveniente a los intereses sociales, que sus miembros desempeñen dentro de la sociedad funciones rentadas, técnicas o administrativas, con cargo de dar cuenta a la Asamblea. En estos casos la retribución que fijará la Asamblea deberá ser imputada a gastos generales.

El Estatuto del Banco establece que se pague al Directorio, para el caso que corresponda, la suma destinada a incentivos remuneratorios que apruebe la Asamblea, sin que este concepto pueda exceder el seis por ciento (6%) de las utilidades antes del impuesto a las ganancias o el que lo sustituya.

El Directorio fija la política de remuneraciones del personal del Banco. Los gerentes reciben una remuneración fija y pueden recibir otra variable determinada en función de la calidad de su gestión.

Siete de los directores titulares y dos de los directores suplentes están en relación de dependencia con respecto al Banco y, en consecuencia, reciben una remuneración fija y pueden recibir otra variable en función de la calidad de su gestión, dentro de los rangos normales en el mercado financiero del país para instituciones similares, al igual que los gerentes.

El esquema contempla la posibilidad de acceder a un seguro de retiro. No existen planes de opciones.

La remuneración del Directorio debe ser considerada por la Asamblea de Accionistas una vez concluido el ejercicio.

Durante el ejercicio, se han constituido provisiones para atender la remuneración variable del Directorio y de los cuadros gerenciales correspondiente al ejercicio.

Durante el mes de junio de 2005, el Directorio resolvió proceder al pago de una compensación a los gerentes y cierto personal del Banco sobre la base de la evolución de las retribuciones para puestos similares o equivalentes en el mercado laboral, atendiendo al desempeño y desarrollo profesional de los respectivos beneficiarios en el período julio 2001-diciembre 2004, y con el objetivo de retener al personal que ocupa puestos de responsabilidad en el Banco. El importe correspondiente provino de reservas constituidas en ejercicios anteriores.

Como consecuencia de la finalización de las negociaciones para la reestructuración de la deuda externa del Banco en 2004, se ha establecido un límite por ejercicio a los honorarios totales del Directorio. Los integrantes del Directorio que ocupen cargos ejecutivos, podrán recibir pagos adicionales como remuneración por dichas funciones, en la medida en que estos no superen los rangos normales del mercado financiero del país.

El Banco tuvo un programa de gratificaciones mediante acciones o ADSs de Grupo Galicia, a favor de cierto personal jerárquico del Banco y de sus sociedades controladas o vinculadas. A tal efecto, en 2000, se creó el Fideicomiso Galicia 2004 que adquirió acciones y ADSs de Grupo Galicia. En 2001 se designaron los beneficiarios y el saldo de 157.669,40 ADSs de Grupo Galicia del Fideicomiso Galicia 2004 fue transferido al Fideicomiso Galicia 2005 el que, posteriormente, fue prorrogado hasta el 31 de mayo de 2006. En 2003, el Fideicomiso Galicia 2004 se extinguió

anticipadamente, entregándose acciones y ADSs de Grupo Galicia a los beneficiarios designados. Los beneficiarios del Fideicomiso Galicia 2005 no han sido designados.