



SEÑORES ACCIONISTAS

En cumplimiento de las disposiciones legales y estatutarias vigentes, el Directorio somete a vuestra consideración la presente Memoria, los Estados Contables, el Informe de la Comisión Fiscalizadora y demás documentos correspondientes al 44º Ejercicio, finalizado el 31 de diciembre de 2009.

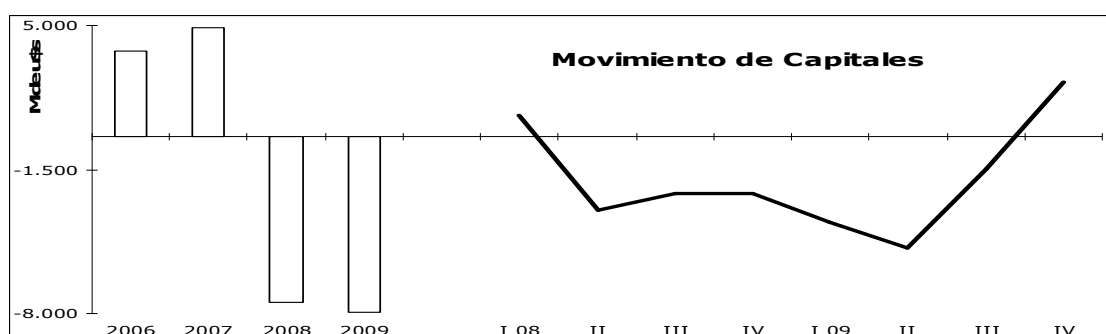
CONTEXTO MACROECONOMICO

El año 2009 presentó dos etapas claramente identificables y distintas.

Un primer semestre en el que la coyuntura acusó los impactos provocados por la crisis externa y la incertidumbre local, seguido por un segundo semestre en el cual la recuperación de la economía mundial apuntaló la actividad doméstica y dejó con un pronóstico favorable al año 2010.

En la primera mitad del año, la violenta caída de las economías desarrolladas y un contexto interno sensibilizado por la incertidumbre sobre la capacidad de pago del Estado respecto de vencimientos de la deuda pública, atento al cierre de los mercados internacionales de crédito y a la incertidumbre política propia de los períodos pre-electorales, se potenciaron generando una fuerte salida de capitales.

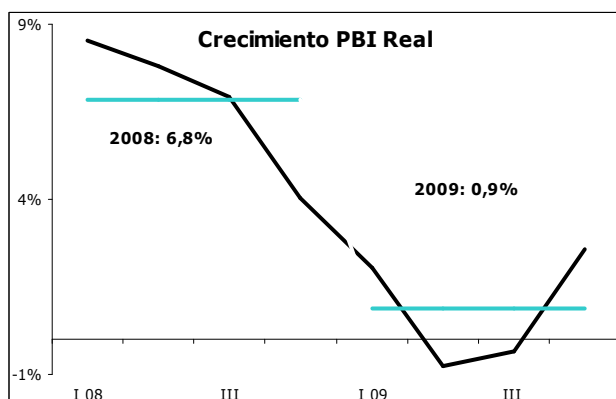
En el segundo semestre, las tensiones externas y locales se calmaron. En el aspecto internacional, la recuperación de los países centrales y en especial de nuestros principales socios comerciales fue relevante. En el ámbito local, una vez superadas las elecciones legislativas y producido el pago del servicio del Boden 2012 en agosto por u\$s 2.200 millones, coadyuvaron a una reversión en la salida de capitales, lo que se puso en evidencia en el IV trimestre.



Fuente: Metodología propia en base Ministerio de Economía y Finanzas Públicas, INDEC y BCRA

Bajo esta dinámica, el crecimiento de Argentina transitó distintas fases en 2009: menor expansión en el I trimestre, contracción en el II y III, para volver al terreno positivo en el IV. Con esta evolución se proyecta que el PBI creció un 0,9% anual, según cifras oficiales.

Dada esta estimación, la economía habría evolucionado mejor que lo registrado en países vecinos.



Fuente: INDEC y estimaciones propias

Variación PBI	Promedio 2003 / 2008	2009 (e)	2010 (e)
MUNDO	4,5%	-0,8%	3,9%
Economías Desarrolladas	2,2%	-3,2%	2,1%
EEUU	2,7%	-2,5%	2,7%
Área Euro	1,7%	-3,9%	1,0%
Economías Asiáticas	9,3%	6,5%	8,4%
China	10,5%	8,7%	10,0%
India	8,3%	5,6%	7,7%
América Latina	4,4%	-2,3%	3,7%
Brasil	4,1%	-0,4%	4,7%
Uruguay	5,8%	0,6%	3,5%
Chile	4,7%	-1,7%	4,0%
Argentina	8,5%	0,9%	4,0%

Fuente: FMI Enero 2010, Argentina: estimación Banco Macro



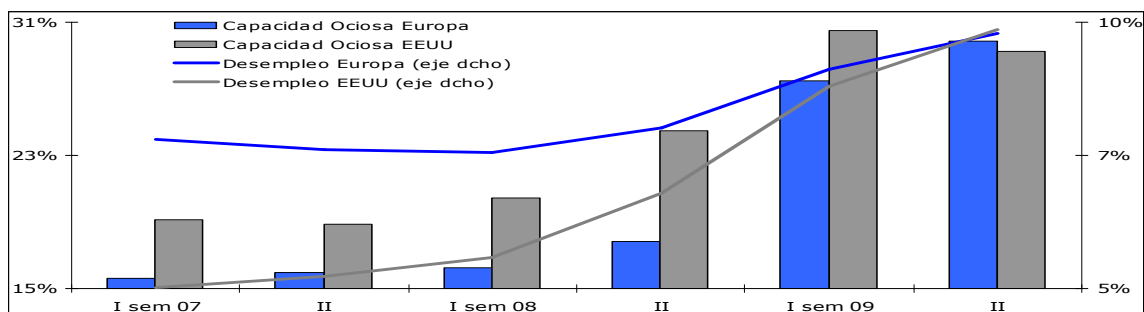
La restricción de la liquidez en los sistemas financieros de EEUU y Europa desde el segundo semestre del 2008, provocó un estrangulamiento crediticio que originó una fuerte caída de la economía global. La profundidad, extensión y velocidad de la contracción del crédito generó una rápida respuesta de los países del G20 a través de políticas monetarias y fiscales expansivas diseñadas para evitar una larga y violenta depresión.

En ese sentido, la recesión registrada en el segundo semestre de 2008 y el primer semestre de 2009 fue corta y muy severa. La economía mundial, según estimaciones del FMI, decreció a un ritmo del 6% anual en la primera mitad del año, retornando a una expansión modesta en el último semestre. Dicha tendencia debería consolidarse y acelerarse durante el 2010.

Tanto la economía estadounidense como la europea se recuperaron de la mano de déficits fiscales de 9% y 5% del PBI respectivamente, junto a políticas monetarias expansivas. Se estima que dichos estímulos, permanecerán hasta la consolidación del punto de inflexión del ciclo, a los fines de estabilizar estas regiones que suman 49% del PBI global; debido que el sector privado presenta una fuerte debilidad para liderar el crecimiento.

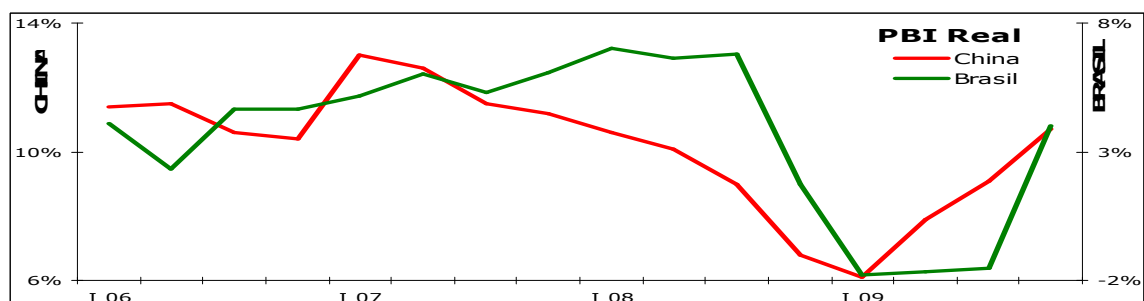
Las familias perdieron patrimonio por la caída en los mercados financieros e inmobiliarios, y sufrieron la marcada debilidad en el flujo de sus ingresos ante la fuerte suba del desempleo. Consecuentemente se replegó el consumo privado, iniciándose un proceso de desendeudamiento. Se proyecta que dichas fuerzas continuarán pesando sobre las grandes economías a lo largo del 2010.

Por la reducción del gasto de las familias, las empresas enfrentaron un exceso de oferta que las llevó a reducir producción e inventarios, proceso que se normalizó en los últimos meses del año. Aunque en materia estructural se verifica una capacidad ociosa que afectará los flujos de inversión en los próximos años.



Fuente: Reserva Federal y Banco Central Europeo

Las políticas económicas seguidas por nuestros principales socios comerciales, China y Brasil, los llevaron a desacoplarse de la coyuntura de EEUU y Europa, imprimiéndoles independencia y mayores ritmos de crecimiento. La mejoría en la demanda en estos países impactó sobre Argentina en el segundo semestre de 2009 a través de diferentes canales como el precio de los commodities y las ventas industriales.



Fuente: Banco Central de China, Banco Central de Brasil

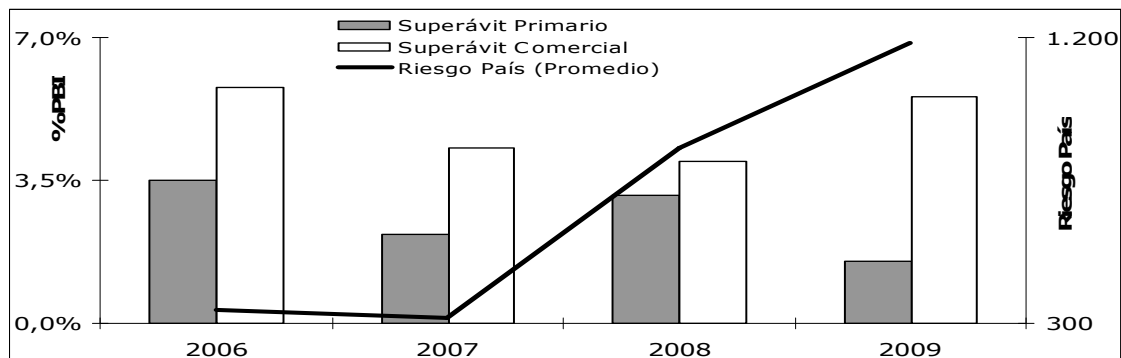
Argentina, a la par de la tendencia mundial, definió una política económica expansiva. El incremento del gasto público junto a la recuperación paulatina de las exportaciones, atenuó la merma del gasto privado y por ende los efectos de la crisis internacional respecto del desempleo y la capacidad productiva local.

La estrategia seguida por las autoridades para enfrentar la coyuntura global no fue neutral para el modelo de superávit gemelos, primario y comercial.



El superávit comercial se acentuó, parcialmente apoyado en restricciones a importar, mientras que el superávit primario cayó. La marcada disparidad entre ambos tuvo consecuencias en la tasa de inflación.

En el año 2009, el gobierno obtuvo un superávit primario de 1,6% del PBI, la mitad que el obtenido en promedio desde el 2003. En tanto, el superávit comercial fue 5,5% del PBI. Dicha diferencia significó un escaso superávit fiscal en pesos que no alcanzó para adquirir los dólares necesarios para los pagos externos del sector público.



Fuente: Elaboración propia en base a Ministerio de Economía y Finanzas Públicas e INDEC.

En 2009, el saldo comercial alcanzó u\$s 16.973 millones, creciendo 31% respecto del período previo y convirtiéndose en el mayor de la historia medido en dólares. Dicho resultado fue producto de una contracción de las exportaciones menor a la de las importaciones.

Las ventas externas sumaron u\$s 55.748 millones cayendo 21% anual en valor como resultado de una baja de 15% en los precios y de 7% en las cantidades. Los productos primarios fueron los que registraron la mayor disminución ante la baja del 32% de volumen por efecto de la sequía. En tanto, las manufacturas de origen agropecuario (MOA) e industrial (MOI) presentaron contracciones más acotadas de 10% y 15% respectivamente, vinculadas a menores precios.

Con esta dinámica, la participación agropecuaria fue del 55% de las exportaciones, similar al promedio alcanzado entre 2003-2008. En tanto las MOI aumentaron su participación al totalizar u\$s 18.964 millones, representando 34% de las ventas externas y superando en 4 puntos la participación promedio desde el 2003. Su creciente importancia se vincula al comercio con Brasil.

Las importaciones totalizaron u\$s 38.775 millones, cayendo 32% anual debido a una reducción de 12% en los precios y de 23% en los volúmenes. Las importaciones de bienes de capital cayeron 25% en volumen como consecuencia de una menor inversión privada. Las compras de insumos intermedios y bienes de consumo cayeron 17% y 26% en volumen, respectivamente.

2009 en Millones de U\$s					
Exportaciones	Prim	MOA	MOI	Combust	Total
M de u\$s	9.212	21.695	18.964	5.877	55.748
Valor	-44%	-10%	-15%	-23%	-21%
por precio	-18%	-11%	-13%	-33%	-15%
por cantidad	-32%	1%	-2%	16%	-7%
Importaciones	Bs Capital	Insumos	Cons+Autos	Combust	Total
M de u\$s	15.882	12.581	7.713	2.599	38.775
Valor	-30%	-38%	-25%	-40%	-32%
por precio	-6%	-25%	2%	-31%	-12%
por cantidad	-25%	-17%	-26%	-13%	-23%

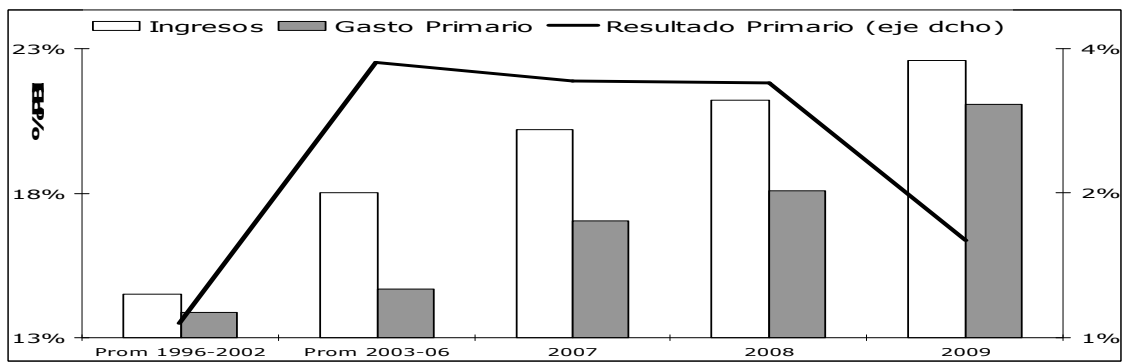
Fuente: INDEC

Uno de los componentes más importantes de la estrategia del gobierno para atenuar los efectos negativos del contexto externo fue la política fiscal expansiva. La misma se basó en recursos adicionales provenientes de la estatización de los aportes jubilatorios y en mayores gastos primarios que buscaron compensar la contracción del sector privado.

En 2009, los ingresos impositivos percibidos por la AFIP totalizaron \$ 305.000 millones, aumentando 13,2% y alcanzando el 26,5% del PBI.



Mientras que el gasto primario alcanzó \$ 243.000 millones con una suba de 30%, similar al promedio verificado desde el 2007. En este sentido, las erogaciones representaron el 21% del PBI, creciendo 3 puntos entre el 2008 al 2009 y 6 puntos respecto del promedio 2003-2006.

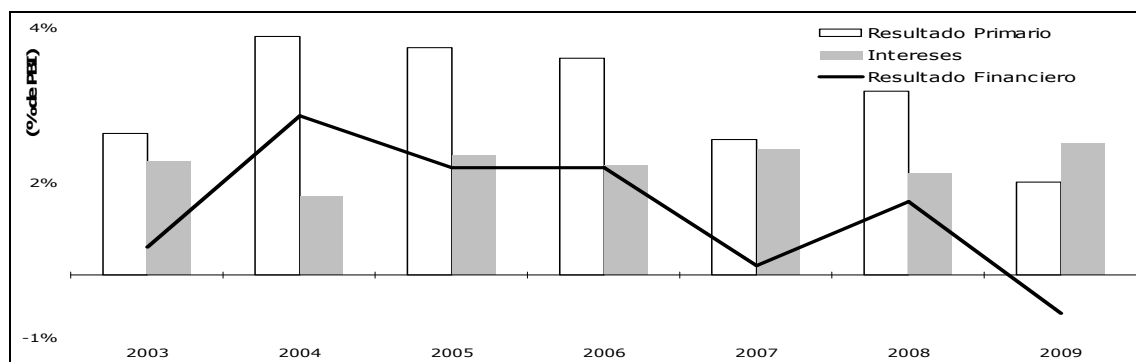


Fuente: Elaboración propia en base Ministerio de Economía y Finanzas Públicas

La suba del gasto, mayor que la de los recursos llevó a una baja de 47% anual en el superávit primario que cerró en \$ 17.300 millones.

En tanto, los pagos de intereses crecieron 37%, alcanzando \$ 24.500 millones ante el impacto del tipo de cambio y la suba de las tasas en pesos que ajustan parte de las deudas.

Consecuentemente, el gobierno registró un déficit financiero de \$ 7.200 millones equivalente al 0,6% del PBI, el primero desde el año 2002.



Fuente: Elaboración propia en base Ministerio de Economía y Finanzas Públicas

Aún bajo un entorno de lenta evolución económica, los indicadores laborales mostraron una tenue alza de la nómina real. El desempleo y el subempleo aumentaron 1 punto y 1,5 puntos respectivamente, marcadamente menor a los incrementos en la desocupación registrados en los países centrales y nuestros vecinos.

La expansión económica endeble para los países centrales y fuerte en nuestros socios comerciales, sumada a la mejoría del sector agropecuario ante una mayor cosecha serán los fundamentos que explicarán la recuperación de las exportaciones del año 2010. En tanto las importaciones se moverán al alza dada su estrecha relación con el crecimiento. Por lo tanto, se proyecta para 2010 un saldo comercial similar al registrado durante 2009.

En consecuencia, el crecimiento estimado del PBI real alcanzaría el 4% para el 2010 y se basaría en la expansión de las exportaciones, del consumo y por último de la inversión.

MERCADO MONETARIO y SISTEMA FINANCIERO

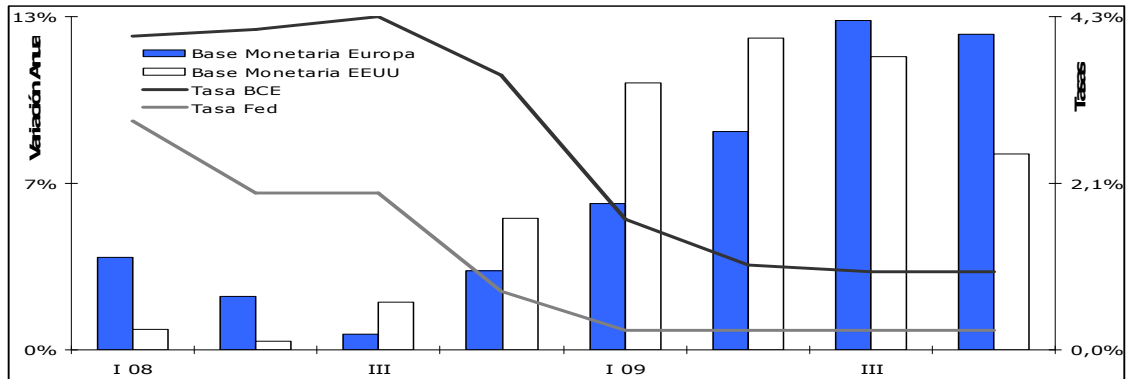
El mercado monetario y el sistema financiero local siguieron la evolución de la coyuntura externa a lo largo del año 2009.

El primer semestre se caracterizó por la fuerte tensión financiera mundial. Las políticas monetarias expansivas dieron comienzo a la recuperación de los mercados de bonos y acciones. Estos fueron los pasos iniciales para la reaparición del crédito, la recuperación patrimonial de las familias y la solvencia del sistema. La mejora de la liquidez global se



derramó a lo largo del segundo semestre sobre las economías emergentes, cambiando la dirección de los flujos de capitales.

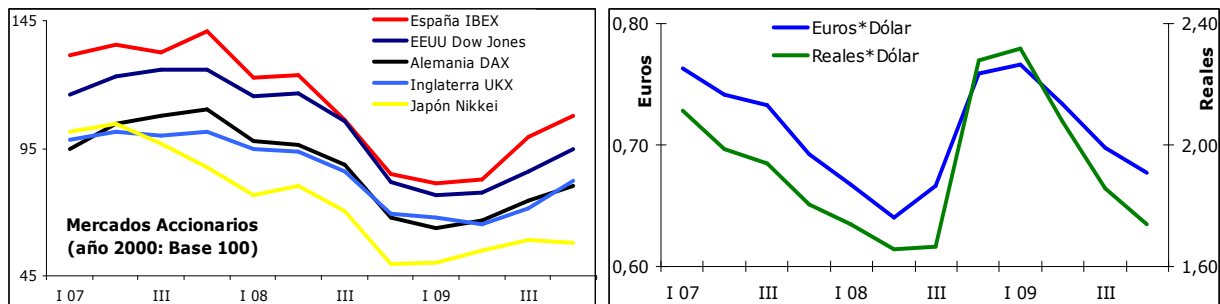
Los Bancos Centrales impulsaron bajas en las tasas de interés. La Reserva Federal de los EEUU recortó la tasa hasta el 0,25% a inicios del año y el Banco Central Europeo la redujo del 3% al 1% durante el primer semestre, reflejando la intensidad de la crisis. Al mismo tiempo comenzaron variados programas de asistencia monetaria sobre ambos sistemas financieros, junto con recompras de bonos y de carteras crediticias.



Fuente: Reserva Federal y Banco Central Europeo

Dichas medidas llevaron a que la emisión monetaria aumentara del 2% al 10% anual, expansión inédita para países con fuerte estabilidad de precios.

La efectividad de las políticas monetarias expansivas fue rápida. Los mercados financieros y cambiarios mejoraron, y el Euro y el Real, principales monedas de los destinos de las exportaciones argentinas, iniciaron una apreciación respecto del dólar a partir del segundo semestre.

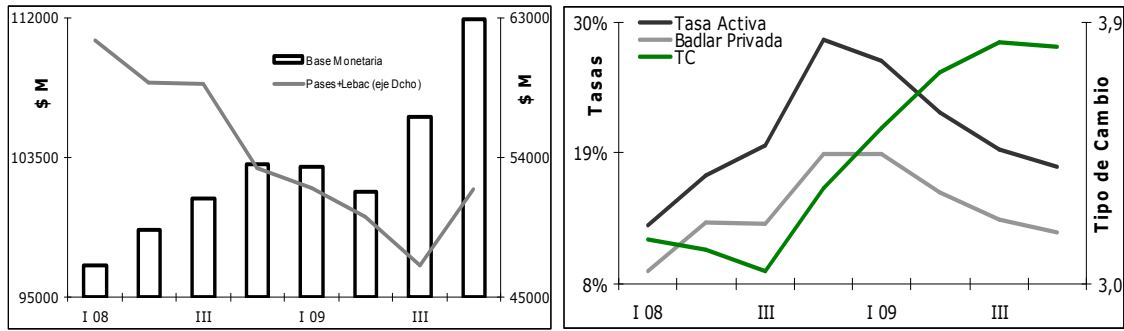


Fuente: Bloomberg

Dentro de esta dinámica global, el BCRA pasó de ser vendedor de divisas al sector privado en el primer semestre, a comprador en el segundo semestre de 2009, iniciando el camino en la mejora de la liquidez local y la consecuente baja de las tasas de interés, esenciales para la recuperación de la economía real.

Durante el primer semestre, el esquema de flotación administrada del tipo de cambio resultó en ventas de divisas por u\$s 1.450 millones, compensadas con menores colocaciones de Lebacs y Nobacs por \$ 5.100 millones. Estos movimientos mantuvieron estabilizada la Base Monetaria, evitando una mayor contracción económica.

El escenario del segundo semestre, con menor tensión ante la evolución de la crisis externa, llevó a fuertes compras de divisas por parte de la autoridad monetaria, que totalizaron u\$s 4.750 millones, generándose una fuerte expansión monetaria, parcialmente esterilizada con activos del BCRA. En este período, cayeron las tasas de interés y se estabilizó la cotización del dólar

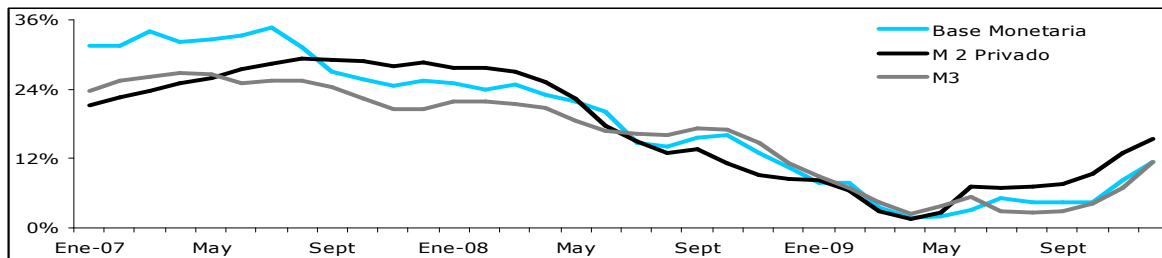


Fuente: BCRA

En resumen, en 2009, el BCRA compró divisas por u\$s 3.300 millones, que junto a una leve esterilización con instrumentos de deuda, resultó en el crecimiento de 11% de la Base Monetaria.

En tanto los agregados monetarios M2 y M3 crecieron 14% y 11% respectivamente, por debajo del promedio de 18% registrado entre los años 2004 y 2008, coincidentes con períodos de alto crecimiento económico.

El M2 privado creció 6% anual en los primeros nueve meses del año acelerando su ritmo de expansión en el último trimestre con un 16% anual.



Fuente: BCRA

El sistema financiero registró una expansión en los depósitos totales de 14% anual, similar a la evolución del año anterior, alcanzando \$ 261.635 millones en diciembre del 2009. Los depósitos del sector privado crecieron 18%, mientras que los correspondientes al sector público sólo aumentaron 4%.

Los depósitos del sector privado en dólares (medidos en pesos) aumentaron 37% como resultado de una suba nominal de 23% nominal y de 11% por efecto de la devaluación del peso. Este crecimiento se produjo por la incertidumbre reinante en el segundo semestre del año 2008 que se extendió hasta el primer semestre de 2009.

Los depósitos del sector privado en pesos crecieron 15%. Cabe destacar, que a partir del segundo semestre, estos registraron un mayor ritmo de crecimiento, en especial los plazos fijos ante una menor expectativa de depreciación del tipo de cambio.

	Total	Depósitos Privados			Públicos	Total	Crédito	
		Totales	Pesos	Dólares			Privado	Público
	\$ millones							
2005	133.075	98.525	87.992	10.533	34.550	67.902	52.555	15.347
2006	165.641	120.741	105.690	15.051	44.900	87.928	74.275	13.653
2007	199.972	150.737	129.765	20.972	49.235	114.829	104.211	10.618
2008	228.924	163.515	135.718	27.797	65.409	139.122	128.214	10.908
2009	261.635	193.628	155.509	38.119	68.007	156.420	139.080	17.340
	Variación							
2006	24%	23%	20%	43%	30%	29%	41%	-11%
2007	21%	25%	23%	39%	10%	31%	40%	-22%
2008	14%	8%	5%	33%	33%	21%	23%	3%
2009	14%	18%	15%	37%	4%	12%	8%	59%

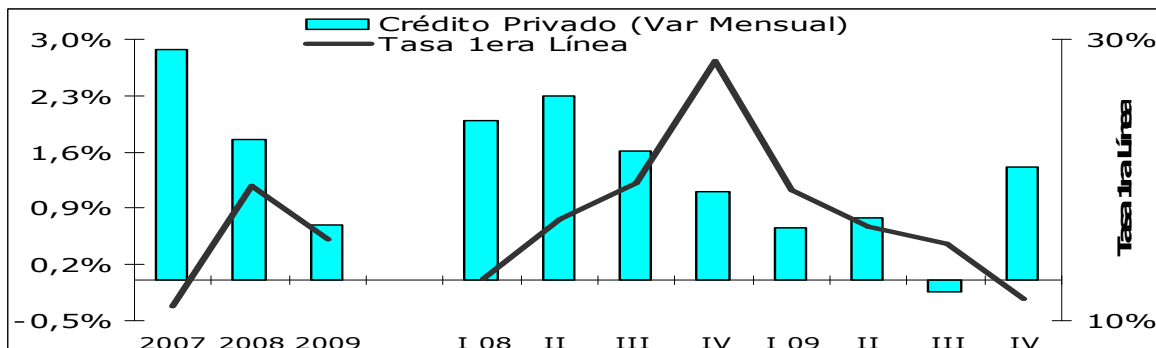
Fuente: BCRA

Los depósitos públicos aumentaron 4% reflejando el menor ahorro del sector público, en particular del gobierno nacional que registró déficit financiero.



Con esta evolución, los depósitos representaron el 20,7% del PBI, indicando una caída por tercer año consecutivo en la monetización de Argentina.

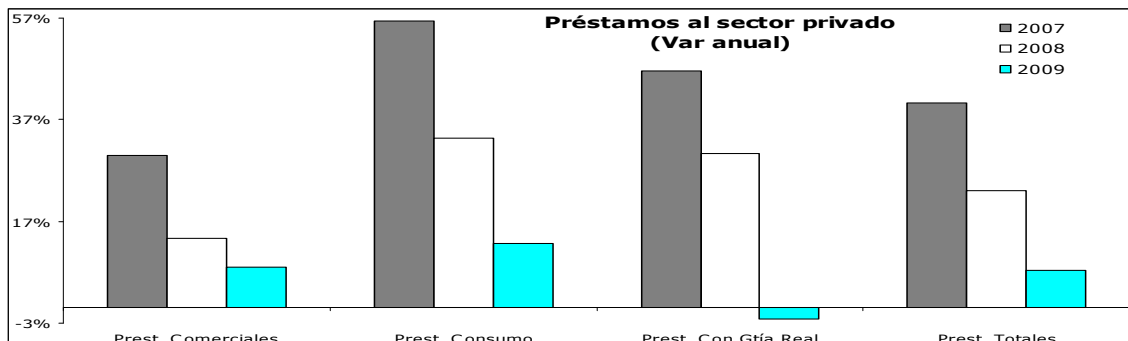
El crédito privado solo creció 8%, totalizando \$ 139.100 millones y equivalente al 11% del PBI. La evolución de los préstamos fue de menor a mayor a lo largo del año ante la disminución de la incertidumbre y su correlato en las tasas activas.



Fuente: BCRA

Los créditos comerciales crecieron 8%, representando el 47% del total de préstamos privados. Esta evolución mostró una contracción de los gastos de capital e inventarios de las empresas ante la caída de la economía en el II y III trimestre. En el último trimestre se percibió una clara aceleración en las necesidades de recursos de las empresas por la recuperación de stocks ante el aumento del gasto privado.

Los préstamos de consumo crecieron 12,7% anual, representando el 35% de la cartera de créditos privados. El ritmo de crecimiento de estos préstamos pasó del 0,3% mensual en el primer semestre, al 1,7% en la segunda parte del año, reflejando la recuperación del consumo.

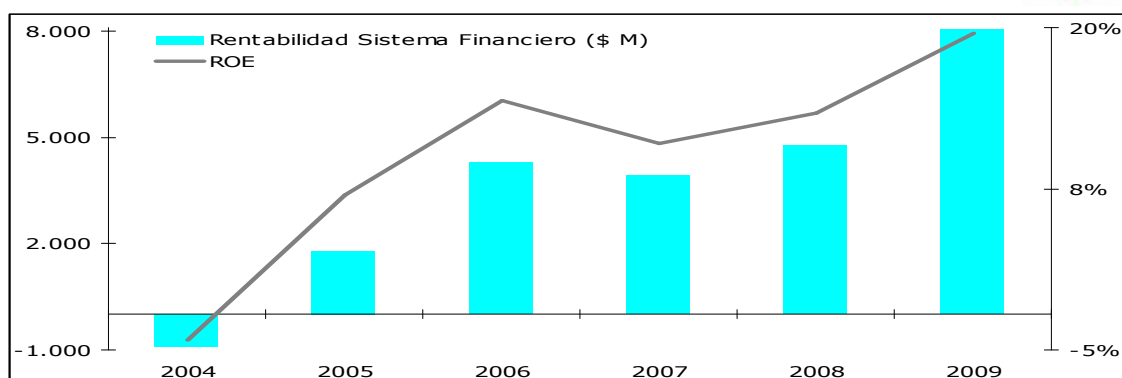


Fuente: BCRA

Durante el primer semestre de 2009, el sistema financiero apuntó su consolidación atento a la crisis global, buscando mantener la liquidez ante la salida de capitales y controlar la calidad de la cartera. En el segundo semestre, las condiciones económicas mejoraron y el sistema se focalizó en crecer en colocaciones al sector privado.

La calidad crediticia desmejoró marginalmente en el año 2009, explicada más por la lenta dinámica en la colocación de crédito privado que por aumentos en la morosidad. Ésta pasó de 3,1% en diciembre del 2008 a 3,5% en el mes de diciembre del 2009.

En el año, la rentabilidad del sistema financiero aumentó 69%, alcanzando \$ 8.048 millones mostrando una mejora en el margen de intermediación, impactado positivamente por los resultados de títulos públicos.



Fuente: BCRA

De esta forma, el sistema financiero acumula cinco años de resultados positivos, que acentúan la solvencia del mismo.

Principales Indicadores del Sistema Financiero

El siguiente cuadro muestra la evolución de los principales indicadores del sistema financiero.

	Unidad	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Activo	Mill \$	212.562	221.962	258.384	297.963	346.762	386.385
Préstamos Privados	Var. Anual %	22,9%	36,1%	39,3%	41,8%	20,4%	9,4%
Pasivo	Mill \$	188.683	195.044	225.369	261.143	305.382	337.917
Depósitos	Var. Anual %	23,3%	17,0%	25,2%	20,3%	14,9%	15,1%
Patrimonio Neto	Mill \$	23.879	26.918	33.014	36.819	41.380	48.469
Resultados	Mill \$	-898	1.780	4.306	3.905	4.773	8.048
ROA	%	-0,5%	0,9%	1,9%	1,5%	1,6%	2,4%
ROE	%	-4,2%	7,0%	14,3%	11,0%	13,4%	19,6%
Excedente de Capitales Mínimos	%	185,0%	173,0%	134,0%	93,0%	90,0%	99,0%
Apalancamiento -PASIVO / PN-	Veces	7,9	7,2	6,8	7,1	7,4	7,0

Fuente: BCRA

Finalmente, la solvencia, liquidez, rentabilidad, capitalización y el bajo apalancamiento del sistema financiero, son los principales argumentos para motorizar la recuperación económica esperada para el 2010.

ACCION COMERCIAL

Objetivos 2009

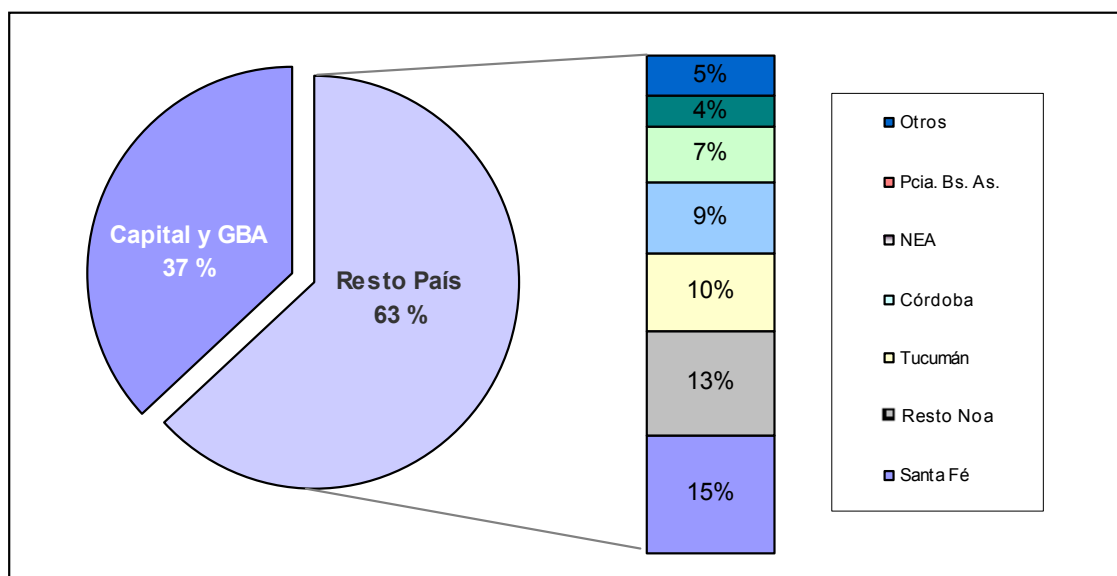
Para el plan de negocios 2009, nos habíamos planteado los siguientes objetivos:

- Mantener participación en los mercados de préstamos privados, depósitos y tarjetas de créditos.
- Sostener una adecuada asistencia financiera al sector privado en las regiones de mayor influencia comercial, consolidando la fuerte presencia regional del Grupo.
- Atender a todos los clientes de Banca de Empresas, reforzando los financiamientos al segmento de pequeñas empresas.
- Extender la participación en el sector agropecuario y aquellas actividades ligadas a la exportación, introduciendo Campo XXI.
- Progresar en la relación con nuestros clientes mediante herramientas como la venta cruzada de productos y el perfeccionamiento de los canales de venta y atención, acentuando en la calidad y eficiencia en el servicio, para lograr una diferenciación respecto nuestra competencia.

Durante el 2009 Grupo Macro consolidó su posición en el mercado financiero. En ese sentido, mantuvimos nuestra participación en depósitos del sector privado, decreciendo levemente en la participación de mercado en préstamos privados. El Grupo se ubicó cuarto en lo que concierne a los depósitos y tercero en relación al stock de créditos privados en el sistema financiero, superando los \$11.000 millones.



El 63% de las financiaciones se otorgaron en el interior del país con la siguiente distribución regional.



En el segmento de individuos, se desarrollaron acciones tendientes a la profundización del vínculo con los clientes. El indicador que mide la venta cruzada por cliente se incrementó un 4%.

El desarrollo de los canales alternativos constituyó otro mecanismo para incentivar la relación comercial.

Banca Empresa

En lo concerniente a Banca Empresas, la labor estuvo circunscrita por el contexto de incertidumbre económica que se presentó en el primer semestre del 2009. La gestión de esta Banca estuvo enmarcada dentro de parámetros vinculados al mantenimiento de la calidad, la reorganización y cuidado del crédito, y el resguardando la posición del Grupo Macro dentro del sistema financiero.

Por el contrario, en el segundo semestre y con variables económicas que mostraban señales de recuperación, los objetivos se focalizaron en la profundización del modelo de funcionamiento que, alineado con las políticas comerciales, generaron un fuerte impulso a la colocación y crecimiento de las carteras del segmento de pequeñas y medianas empresas, con especial énfasis sectorial en agro negocios.

Otro objetivo de la estrategia comercial fue la atomización por tamaños y segmentación sectorial de las financiaciones.

Los clientes se segmentaron de acuerdo a su actividad y volumen de facturación, permitiendo así clasificarlos en los siguientes segmentos:

- Agro negocios
- Pequeñas Empresas
- Medianas Empresas
- Corporativas

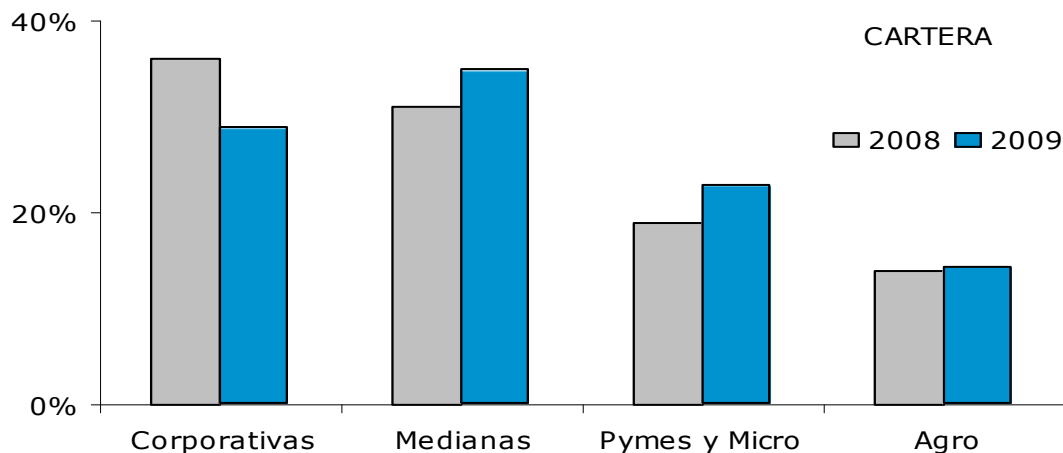
Entonces, las empresas definidas como medianas y la totalidad de las corporativas son gestionadas desde áreas centralizadas, mientras que el resto de los segmentos son responsabilidad comercial y operativa de la red de sucursales.

En el segmento de las empresas medianas y grandes, se apuntó a una mayor selectividad de los negocios, priorizando una estrategia de fidelización.

La gestión comercial descentralizada fue fructífera, ya que generó una expansión del 15% en este segmento de clientes. Por otra parte, el equilibrio entre ambas gestiones permitió una



mayor atomización del total de financiaciones otorgadas por Banca Empresas y una nueva composición de la participación por segmentos:



En lo que respecta a Agronegocio, a mediados de año se lanzó un producto especialmente diseñado para este sector. El producto "Campo XXI" fue altamente aceptado, ya que cuenta con una fácil accesibilidad al crédito. El Agronegocio se plantea como un eje relevante y reciente en la estrategia a largo plazo del Banco. Claramente contamos con una ventaja competitiva, a través de nuestra red de sucursales, en distintas economías regionales.

Cabe destacar la buena performance en la captación de pasivos, aspecto en el cual obtuvimos un crecimiento anual del 19% para los depósitos vista y un 73% para los depósitos a plazo. Esta expansión del fondeo en las empresas, mejoró la relación pasivos/activos de Banca Empresas, que pasó del 55% en 2008 al 74% en 2009.

Por otra parte las acciones comerciales significaron ingresos por comisiones en el ejercicio 2009 que superaron los \$270 millones.

Banca Individuos

Para la Banca de Individuos el ejercicio 2009 presentaba una perspectiva adversa para el crecimiento del mercado y de los diferentes negocios que este segmento involucra, generándose una serie de desafíos.

Como consecuencia del contexto, se definieron como principales objetivos: mantener el liderazgo en préstamos personales, consolidar la posición en el mercado de tarjetas de crédito, sostener con especial énfasis la calidad crediticia, promover una cartera atomizada de depósitos a plazo y generar una base sólida y estable de comisiones.

La estrategia comercial de la Banca de Individuos se sostiene en una visión plenamente orientada hacia el cliente y apoyada en las principales fortalezas del Grupo:

- Caracterización como "Banco Universal", atendiendo al espectro de clientes mediante una amplia oferta de productos que cubra las necesidades financieras y transaccionales.
- Extensión y amplitud de la cobertura geográfica de la red de sucursales, con una fuerte presencia en el NOA, Centro del país y NEA.
- Agente Financiero del Sector Público en cuatro provincias.

La meta de la Banca de Individuos se apoyó en acentuar la rentabilidad de la cartera actual de clientes buscando mayores ventas cruzadas que lleven a una creciente fidelización, paso necesario para el establecimiento de vínculos de largo plazo.

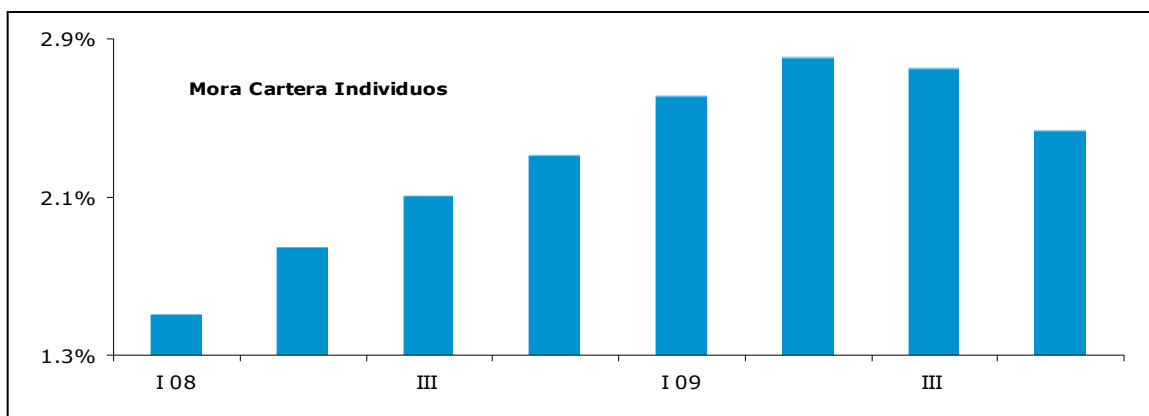
En lo que se refiere a Préstamos Personales en el 2009 se mantuvo el liderazgo del Grupo en este producto en 2009, logrando un stock \$ 3.900 millones y una variación interanual del 2,4%.



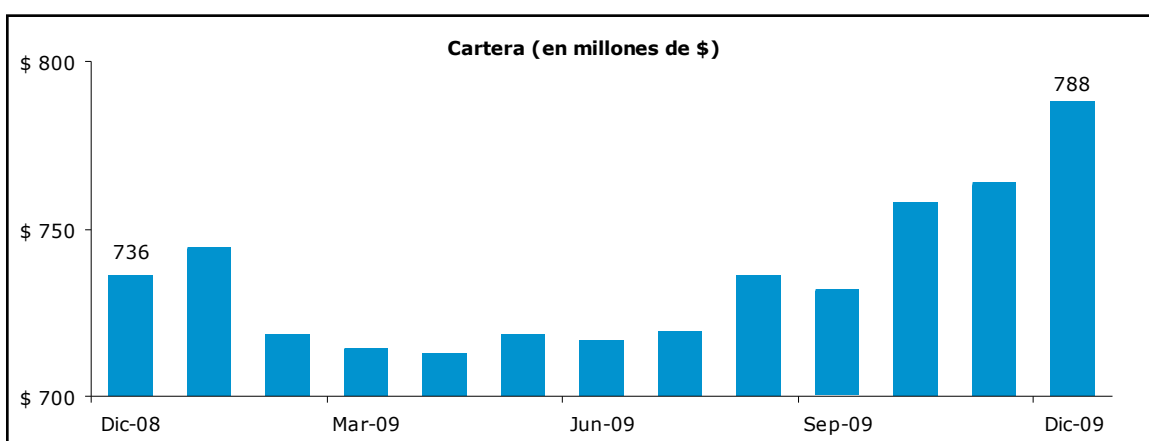
	Cartera (en miles de pesos)	
	Dic-08	Oct-09
GRUPO MACRO	\$ 3,806,442	\$ 3,897,193
	14.2%	13.7%
BAPRO	8.8%	9.8%
SANTANDER RIO	9.2%	8.5%
NACION	8.9%	8.3%
FRANCES	6.9%	6.2%
SPNF	\$ 26,864,051	\$ 28,487,329

Si bien el Grupo y la mayoría de nuestros principales competidores redujeron levemente sus participaciones, el crecimiento de este segmento en el año se observó en clientes de mayor riesgo crediticio, los que fueron captados por entidades con menores exigencias en cuanto a calidad de cartera.

En ese sentido, la solvencia de la cartera del Grupo Macro se mantuvo estable. En el 2009, la mora del último trimestre promedio fue 2,4%, solo 0,1 puntos superior al registrado en el mismo trimestre del año anterior. Ello refleja los resultados de la gestión comercial y que, teniendo en cuenta el entorno económico, optándose por calidad en lugar de crecimiento.



El financiamiento de los saldos de Tarjetas de Crédito en individuos creció 7% en 2009, alcanzando un stock de \$ 788 millones.



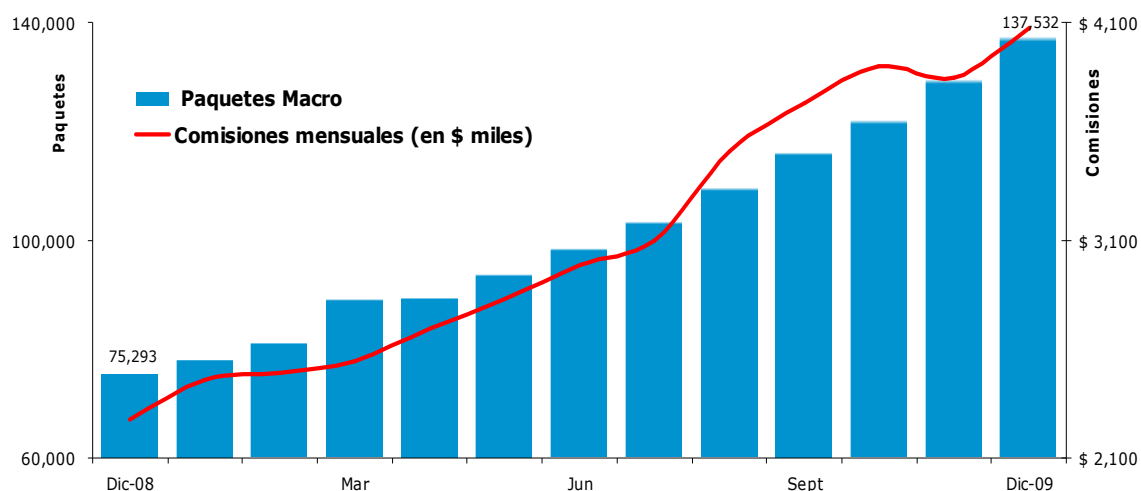
Parte del aumento de la financiación se explica por la estrategia de adicionalidad sobre la actual cartera de tenedores de tarjetas, en la cual, se simplificaron los requisitos para el alta de tarjetas adicionales, utilizando el Centro de Atención Telefónica o el Home banking. Esta facilidad llevó a un fuerte aumento en este producto durante el año 2009, buscando un incremento de los ingresos por cuenta.

En cuanto a las fuentes de fondeo se procuró un crecimiento atomizado a los fines de disminuir la volatilidad en los pasivos del Grupo.



Dicho objetivo fue logrado a través de una remuneración adecuada de los ahorros de los pequeños y medianos ahorristas junto a la captación de nuevos clientes, resultando en un crecimiento de este segmento del 26%. Dicha estrategia financiera y comercial permitió una expansión de 7 puntos por encima de lo registrado en el mercado. El objetivo de atomización se extiende al próximo ejercicio.

Dentro de Paquetes se creció 83% en los servicios Macro Dinámica, Macro Valora y Macro Premium, alcanzándose un total de 137.500 paquetes vendidos en el año 2009.



Para el próximo ejercicio se buscará maximizar el potencial de estos productos a través de dos acciones:

- comunicar mas ampliamente las condiciones de nuestros servicios a los fines de reforzar las ventas
- efectuar una revisión de la cartera para adecuar el perfil de cada cliente en productos de mayor valor agregado.

En Seguros Masivos, continuamos utilizando a la red de sucursales para la gestión comercial de seguros estandarizados, además de incorporar canales alternativos. Ampliamos la oferta de pólizas por accidentes personales, seguros de Protección en Cajeros Automáticos, coberturas frente a desempleo, asistencias domiciliarias, sepelio y protecciones para clientes en edad pasiva. Para profundizar la venta de productos de seguros complejos utilizamos la estructura de call centers especializados

Para el segmento Jubilados, trabajamos con especial énfasis en mantener altos estándares en las condiciones de atención y servicio, que junto con el desarrollo de una oferta de productos específica, permitió incrementar el valor de este segmento.

La atracción de nuevos clientes, se basa en una estrategia de alianzas con otros negocios buscando la fidelización de sus carteras.

GESTION

Riesgo Crediticio

La Gerencia de Riesgo Crediticio es la encargada de interpretar, ejecutar y garantizar la aplicación de la Política General de Créditos aprobada por el Directorio, asegurando una adecuada evaluación del riesgo de crédito y la optimización del recupero de créditos en mora, con ajuste a las normas y disposiciones internas y externas que regulan la materia.

Durante el año 2009 esta Gerencia profundizó las acciones tendientes a aumentar la calidad y eficiencia del proceso de calificación crediticia para los clientes de Banca Empresas.

En efecto, desde las áreas de Análisis y Planeamiento y Soporte de Procesos Crediticios se llevó a cabo una reingeniería del circuito, que incluyó -entre otras medidas- la modificación de políticas, normas y procedimientos, un intensivo Plan de Capacitación a originadores y analistas de crédito y la implementación de un nuevo Sistema de Administración de Legajos de Crédito, que permite efectuar un seguimiento más eficiente de las carpetas de crédito, y



medir la productividad del área. Estas medidas tuvieron el objeto de agilizar la aprobación de operaciones, que redundó en una evidente mejora en los tiempos de respuesta al cliente.

En cuanto a la política de créditos a individuos, se efectuaron cambios en la originación de las financiaciones, entre los que se destaca la puesta en marcha de un nuevo sistema de evaluación para el segmento de Plan Sueldo Privado, evaluando empresas y empleados a través de tablas de puntajes crediticios, lo que determinó en una importante reducción en los ratios de morosidad.

Desde el sector de Administración y Operaciones de Créditos se continuó con la automatización de procedimientos y controles y la eliminación de tareas manuales.

A su vez, se mejoró el Tablero de Indicadores de Riesgo que integran información sobre calidad de cartera y cumplimiento de políticas de la red de sucursales, lo que permite la fijación de objetivos y la medición del desempeño.

El año 2009 estuvo signado también por una significativa mejora en todos los indicadores de gestión del área de Recupero Prelegal. Se profundizaron las estrategias de recupero, se mejoró la calidad de la gestión y se obtuvieron mayores resultados en la regularización de deudas y cobranzas de la cartera irregular.

El Grupo cuenta con procedimientos estandarizados y automáticos de envío de la cartera de consumo en mora a gestión prelegal.

En el año 2009, se puso en marcha la implementación de un nuevo sistema de recupero, que operará en forma integrada con los sistemas de cartera y contribuirá a mejorar los procesos de seguimiento y gestión de cartera en mora.

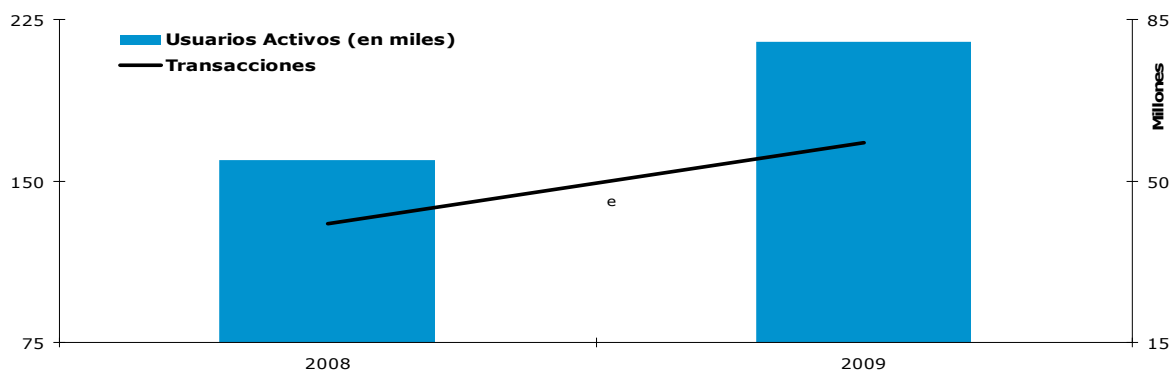
Estas acciones permitieron mantener una elevada calidad de cartera, fortalecida a la vez por la importante cobertura con provisiones por riesgo de incobrabilidad, a partir de una exigente política de clasificación de deudores y previsionamiento.

Canales

El Grupo en los últimos años fue adaptando e integrando diferentes mecanismos focalizados en brindar practicidad, seguridad y velocidad a nuestros clientes al momento de operar por canales no tradicionales o automáticos. En ellos, Macro Direct, las Terminales Autoservicios (TAS) y el Centro de Atención Telefónico, conforman ClienteSI, un Servicio Integral de Atención al Cliente.

La utilización de los canales automáticos presenta una tendencia creciente en la sociedad y en el Banco, hecho que se evidencia en el creciente del flujo de transacciones y de clientes como usuarios activos. En el 2009:

- Se incrementaron 44% las operaciones realizadas por estos canales respecto del año anterior. Solo en diciembre se operaron 6,3 millones de consultas y transacciones mediante los canales automáticos. En el año 2009 se verificó un promedio anual de 4.9 millones de operaciones mensuales.
- Crecimos un 35% en usuarios activos, alcanzando un total de 215 mil usuarios y 85 mil nuevas adhesiones en el año.
- El 83% de los usuarios adheridos al Servicio, efectuaron consultas y/o transacciones.





Con la fusión del Nuevo Banco Bisel en agosto, la utilización de los servicios automáticos fue extendida a todos los clientes incorporados.

Conociendo los Canales

Macro Direct:

El servicio de Home Banking de Macro, permite a los clientes operar con el Banco las 24 horas los 365 días del año, desde cualquier lugar del mundo.

Macro Direct representó el 85% del volumen de transacciones dentro de ClienteSI, siendo el canal más elegido por su facilidad, seguridad y velocidad por los clientes. Dentro de Macro Direct se ampliaron las funcionalidades como el pago de servicios, consulta de seguros contratados y transferencias vía CBU.

Terminales de Autoservicio (TAS)

El Grupo opera un parque de 713 terminales distribuidas en toda la Red de sucursales y representan un punto de contacto directo con el cliente basando su objetivo en acelerar y optimizar la operatoria de los clientes.

El continuo trabajo en planificar la distribución de las Terminales y ofrecer una mayor gama de operaciones, como ser la nueva funcionalidad de Pago de Impuestos y Servicios, se ve reflejado en el incremento del 68% en el total de transacciones en el 2009.

Centro de Atención Telefónica:

El Centro de Atención Telefónica es un servicio rápido y efectivo a través del cual se pueden efectuar una amplia gama de operaciones y consultas. Existen dos modalidades; un asesoramiento personalizado a través de representantes altamente capacitados y una atención automática respaldada por la más alta tecnología.

Convencidos en que este servicio de atención y contacto directo con el cliente debía acompañar al crecimiento del Banco, concretamos en este ejercicio la inauguración del nuevo Call Center, asumiendo el gran desafío de adecuar la estructura de este canal y lo logramos:

- Con una inversión de \$8 millones en la obra civil y de \$5 millones adicionales en tecnología.
- Equipándolo con tecnología de avanzada y cumpliendo con los más altos estándares de calidad (monitoreo remoto, sistemas de seguridad con cámaras especiales, aire acondicionado inteligente y racks de tecnología de comunicación, tecnología "IP" capaz de transmitir voz y datos, etc.).
- Destinando una superficie de 1.300 m² desarrollados en planta baja y 3 pisos. Generando 130 puestos de trabajo y proyectando 68 nuevos para el ejercicio entrante.

Este crecimiento de tecnología y estructura esta acompañado también, por el desarrollo de las funcionalidades brindadas a los clientes, es por eso que durante este ejercicio se trabajó en la implementación de variadas consultas y transacciones, entre las cuales cabe mencionar las referidas al Pago de Préstamos desde la atención automática y el Pago de Impuestos-Servicios y Consulta de Seguros por medio de un Representante.

Gobierno Corporativo

El esquema de Gobierno Corporativo de Banco Macro S.A. se encuentra sustentado en sus estatutos, en la Política de Gobierno Corporativo aprobada por el Directorio que recepta las buenas prácticas aplicables en la materia; y por la normativa interna complementaria que el Banco ha adoptado, para la organización y sus integrantes, como ser el Código de Ética, el Código de Conducta, el Código de Prácticas Bancarias, el Código de Protección al Inversor, y el cumplimiento de las prácticas de Protección de Datos Personales.

Normas Aplicables

Banco Macro S.A. cotiza sus acciones en la Bolsa de Comercio de Buenos Aires y se encuentra sujeto a las regulaciones emitidas por la Comisión Nacional de Valores. Asimismo, por ser una entidad financiera, está regulado por el Banco Central de la República Argentina.



Por otra parte, Banco Macro cotiza sus acciones en la Bolsa de Comercio de Nueva York, por lo que también cumple con estándares relativos al gobierno corporativo, conforme el artículo 303A del Manual de Compañías Cotizantes de la NYSE y sus modificaciones, calificando como emisor extranjero privado.

Banco Macro, en adhesión a lo dispuesto por la Resolución Nro. 516/07 de la Comisión Nacional de Valores, emitió su Código de Gobierno Societario que refleja las mejores prácticas de gobierno corporativo que el grupo aplica a su gestión empresarial.

Estructura de Propiedad

Banco Macro S.A. es una sociedad de capital abierto. Actualmente, cotiza el 56% de sus acciones en la Bolsa de Comercio de Buenos Aires y en el New York Stock and Exchange, en este último caso bajo la forma de American Deposit Receipts. Sus principales tenedores son la Administración Nacional de la Seguridad Social, fondos de inversiones nacionales y extranjeros, inversores institucionales e inversores minoristas.

El paquete accionario de control del Banco es detentado por tres de sus accionistas, quienes cuentan con sobrada experiencia en el sistema financiero y cumplen funciones en el Directorio de la Sociedad.

Directorio - Composición y Funciones

El Directorio es el máximo órgano administrativo, y su función principal es determinar las políticas de gestión y desarrollo del Banco. Es política del Banco Macro S.A., que los miembros del Directorio sean moralmente idóneos.

Actualmente, el Directorio está integrado por 11 Miembros Titulares elegidos por la Asamblea General Ordinaria de Accionistas, para cumplir mandatos por períodos de tres ejercicios. Los Directores cuentan con experiencia, sólidos conocimientos y entrenamiento suficiente para desempeñar actividades en el negocio bancario.

Banco Macro S.A., en cumplimiento con las normas de la CNV y SEC, cuenta con un Comité de Auditoría conformado por tres Directores independientes.

Cargo	
Presidente	Jorge Horacio Brito
Vicepresidente	Delfín Jorge Ezequiel Carballo
Directores	Jorge Pablo Brito Marcos Brito Juan Pablo Brito Devoto Roberto Julio Eilbaum Luis Carlos Cerolini Carlos Enrique Videla (1) Alejandro Macfarlane (1) Guillermo Eduardo Stanley (1) Constanza Brito
Directores Suplentes	Mario Eduardo Bartolomé Ernesto Eduardo Medina Delfín Federico Ezequiel Carballo Fernando Raúl García Pullés (2)

(1) Directores independientes / Miembros del Comité de Auditoría.

(2) Director Suplente independiente / Miembro Suplente del Comité de Auditoría.

Ambiente de Control

El Sistema de Control Interno se sustenta en los valores éticos, que definen la conducta de quienes lo operan. Si bien los factores primarios a tener en cuenta son la integridad, los valores éticos y morales y la idoneidad de sus integrantes, existen otros aspectos que se manifiestan en la conformación de los procesos operativos, y fundamentalmente, en cómo se administran y controlan, en el grado de adhesión a las Políticas y en el cumplimiento de metas / objetivos que emanan de la Dirección.

En suma, el control interno es un aspecto estratégico de la dirección y forma parte de la toma de decisiones. La organización ha definido al sistema de control interno como el conjunto coordinado de métodos y medidas adoptadas para salvaguardar los activos,



verificar la exactitud y confiabilidad de la información, promover la eficiencia operativa y alentar la adhesión a las políticas emanadas de la Dirección.

Este sistema es responsabilidad de todos y de cada uno de los integrantes de la organización. En efecto, si bien es un proceso que parte de la dirección y que ha sido diseñado para proporcionar una seguridad razonable en cuanto al cumplimiento de los objetivos del Banco, cada uno de los actores cumple un rol particular muy importante.

Comités

Los integrantes del Directorio participan activamente en la gestión diaria, aportando su experiencia y conocimiento, conformando los diversos Comités establecidos: Comité Ejecutivo, Comité de Auditoría, Comité de Riesgo Operacional, Comité de Prevención del Lavado de Dinero, Comité de Auditoría Interna, Comité de Sistemas y Tecnología, Comité de Activos y Pasivos, Comités de Créditos y Comités de Recupero.

Control de Gestión

Banco Macro S.A. cuenta con un eficiente sistema de control de gestión, que asegura la calidad en la generación, interpretación y análisis de información estratégica, lo que resulta adecuado para el control de la gestión y presupuestos de la Entidad. Esto permite una ordenada y completa asistencia a los niveles directivos y gerenciales en la toma de decisiones.

Durante el ejercicio 2009 hemos incorporado una nueva herramienta de presupuesto que permite disponer de una batería de controles e informes predeterminados, como asimismo escenarios adaptables por los usuarios.

Gestión de Riesgos

El Banco ha definido la Política Marco de Gestión de Riesgos sobre la cual se sostiene la definición de las estructuras y funciones involucradas en la gestión diaria de los riesgos, incluyendo el directorio, los subgerentes generales, los gerentes de área y el resto del personal. Dicha gestión es aplicable a la definición de estrategias y es diseñada para identificar eventos potenciales que puedan afectar a la organización, gestionar sus implicancias dentro del rango de riesgo aceptado y proporcionar una seguridad razonable sobre el logro de los objetivos.

Áreas especializadas gestionan y administran el Riesgo de Crédito, el Riesgo Mercado Liquidez y Tasa y el Riesgo Operacional y Tecnológico.

Riesgo Crediticio

La Gerencia de Riesgo Crediticio es responsable de la aplicación de las políticas, de la administración y monitoreo de la exposición a este riesgo. El Directorio y los Comités Ejecutivo y de Créditos Senior tienen atribuciones para definir y modificar las políticas crediticias, de cuya aplicación está a cargo la citada Gerencia.

Se han desarrollado manuales de procedimientos y herramientas (sistemas de información, sistemas de calificación y seguimiento, modelos de medición, políticas de recupero) los cuales en su conjunto, permiten el tratamiento del riesgo de la forma más eficaz en función de la tipología de los clientes. A su vez, se monitorea de manera continua el cumplimiento de las regulaciones crediticias establecidas por el B.C.R.A. en lo referente, entre otros aspectos, a fraccionamiento, graduación y concentración del crédito.

Las Gerencias de Riesgo Empresas y de Individuos y Microemprendimientos analizan el riesgo crediticio de los distintos segmentos, brindando soporte técnico para las decisiones de crédito. Participan del proceso de aprobación de créditos, los Comités Senior, Junior, de Banca Pyme, Agro y Grandes Empresas y Regionales y funcionarios de alto nivel con atribuciones para calificar a clientes, en el marco de un esquema escalonado de facultades crediticias, progresivo en relación al monto de capital solicitado y condiciones de la operación.

Asimismo, la Gerencia de Administración y Operaciones de Crédito cuenta, entre sus funciones, con la de mitigar los riesgos de crédito a través de sus sectores de Revisión Crediticia, de Operaciones Crédito y de Administración de Créditos. Para ello, entre otras



cuestiones, controla la instrumentación y liquidación de las operaciones y elabora reportes de comportamiento de la cartera. A su vez, revisa de manera periódica la clasificación de deudores y la cobertura de garantías (a fin de determinar la suficiencia de provisiones de acuerdo con las normas establecidas por el B.C.R.A. en la materia).

Dentro de la Gerencia de Riesgo Crediticio, el área de Análisis y Planeamiento tiene entre sus funciones monitorear la exposición al riesgo, utilizando herramientas tales como alertas e indicadores, elaborando reportes que sirven de fuente de información para la gestión de la cartera por parte de la Dirección, la propia gerencia y las áreas comerciales.

Asimismo, la Gerencia de Recupero Prelegal define y efectúa las tareas de recupero de la cartera en mora.

Finalmente, la Gerencia cuenta con un área específica encargada de generar, modificar y formalizar las normas y procedimientos que regulan el ciclo crediticio y que tienen por objeto minimizar y/o neutralizar los riesgos de crédito.

Riesgo operacional

El Banco cuenta con políticas, procedimientos y estructura, y ha designado un Responsable de Riesgo Operacional. Contamos con un Comité de Riesgo Operacional cuya principal misión es asegurar un plan de Gestión de Riesgo Operacional que incluya políticas, programas, mediciones y competencias para identificar, evaluar y administrar los riesgos con el objeto de asistir a los Gerentes de Área y al Directorio del Banco, en un entorno de riesgos rápidamente cambiantes y significativos.

En este contexto, se desarrolló el Modelo Evolutivo Integral de Gestión de Riesgos Operativos, el cual comprende la identificación, medición, administración y monitoreo de los riesgos operativos, se diseñó un plan de capacitación a través del cual se transmiten en la Entidad los conceptos inherentes al Riesgo Operativo y el cambio cultural que esto genera y se puso en práctica un plan de implementación del modelo desarrollado con el objetivo de lograr la implementación total en todas sus etapas, habiendo cumplido plenamente los objetivos planteados para el ejercicio 2009.

También se implementó un procedimiento para la recolección de eventos y pérdidas cuyo objetivo es contribuir a reducir los incidentes y montos de pérdidas.

En cuanto a la Gestión de Riesgos vinculados a tecnología informática y sistemas de información, se cuenta con planes de contingencia y continuidad de negocios de manera de minimizar los riesgos que puedan llegar a afectar la continuidad operativa del Banco.

Riesgos de mercado, liquidez y precio

Banco Macro S.A. cuenta con políticas escritas acerca de los lineamientos de gestión y administración de los Riesgo de Mercado, Liquidez y Precio.

La estrategia de inversiones del Banco es revisada periódicamente por el Comité de Activos y Pasivos (CAP) en el contexto de las tendencias económicas y de mercado en relación con el riesgo de mercado, concentración de activos y pasivos, vencimiento, tasa de retorno esperada e inversiones alternativas, en el marco del cual también se evalúan las excepciones y facultades.

El CAP evalúa la situación de la Entidad en base a informes provistos por la Gerencia de Finanzas. Adicionalmente se monitorea el Valor a Riesgo de la misma.

El área de Planeamiento Financiero utiliza para la elaboración de sus informes y recomendaciones, herramientas tales como: análisis de sensibilidad, pruebas de stress, curvas de tasas además de otras simulaciones. La adopción de medidas en base a la información proporcionada queda a criterio del Gerente de Finanzas, en función de diversos factores que deberá considerar tales como las condiciones del mercado o la complejidad y variedad de las operaciones.

Los informes elaborados contemplan los siguientes aspectos: cambios en curvas de rendimiento; descalses de activos y pasivos por moneda, tasa, plazo y en función a su volatilidad y velocidad de realización; efectivo mínimo; evolución, tasas y volatilidad de los



depósitos a plazo, y la participación de inversores institucionales en los mismos; riesgo de liquidez y precio; límites establecidos por el CAP y emisión de alertas.

Por otro lado, la Entidad persigue mantener un adecuado grado de liquidez mediante el manejo prudente de activos y pasivos, tanto en lo que respecta al flujo de fondos como a la concentración de los mismos.

La administración de liquidez necesita ser apoyada por un proceso del planeamiento que determine necesidades presentes y futuras de fondos, considerando cambios en condiciones económicas, políticas, regulatorias y otras. Para esto es necesario identificar salidas de caja, previstas y potenciales, así como también considerar estrategias alternativas de manejo de activos y pasivos en situaciones críticas.

La Entidad evalúa la situación de liquidez a través de diversas herramientas.

Por último, la finalidad de la política de riesgo de precio ó de tasa de interés es asegurar que el Comité cuente con información, herramientas y procedimientos adecuados que le permitan medir, administrar y controlar el riesgo de precio.

Uno de los objetivos en relación al riesgo de precio es eliminar de los diferentes activos y pasivos el riesgo no deseado, pero también es objetivo de la Entidad tomar ventaja de las oportunidades de negocios que puedan ofrecer los cambios de tasa de interés y de precios.

La Gerencia de Finanzas informa mensualmente al CAP sobre la exposición al riesgo de precio y los efectos que pueda ocasionar en el margen financiero del banco. Los informes de riesgos comparan claramente la exposición existente con la política de límites, utilizándose a los efectos del análisis: identificación de factores de mercado, sensibilidad a los factores de mercado (SFM), Volatilidad, Correlaciones, Valor a Riesgo, Curvas de Tasas, pruebas de stress, entre otras.

Calificaciones

Las calificadoras de riesgo Moody´s Latin America, Moody´s Investors Service y Fitch Ratings Argentina, mantuvieron sus calificaciones para el Banco estables, las cuales se encuentran dentro de las más altas recibidas por entidades financieras del mercado argentino.

Instrumento	Moody´s	Fitch
Acciones Ordinarias Clase B	1	1
ON Subordinadas Clase 1 u\$s 150 millones	Aa3.ar	A (arg)
ON Senior Clase 2 u\$s 150 millones	Aa3.ar	AA (arg)
ON Senior Clase 3 u\$s 100 millones	Aa1.ar	AA (arg)
Devolución de Depósitos en Moneda Nacional (*)	Aa1.ar	
Devolución de Depósitos Moneda Extranjera (*)	Ba1.ar	
Global en Moneda Local (*)	Ba2	B
Global en Moneda Extranjera (*)	Caa1	B
Fortaleza Financiera (BSFR)	D	
Endeudamiento de Largo Plazo		AA(arg)
Endeudamiento de Corto Plazo		A1+(arg)

(*) Otorgadas por Moody´s Investors Service.

Los depósitos de Banco del Tucumán S.A obtuvieron similar calificación a la obtenida por Banco Macro S.A., siendo la misma otorgada por Moody´s.

RECURSOS HUMANOS

El aporte más importante para el crecimiento del Grupo Macro, es el equipo de gente que lo compone. Por eso desde Recursos Humanos queremos asegurar que todos nuestros colaboradores se desarrollen profesionalmente en un buen ambiente de trabajo, con armonía y con las herramientas que necesitan para cumplir con su tarea eficientemente.

Con este objetivo, durante el año 2009, hemos llevado adelante los planes definidos por la dirección del Banco para el desarrollo del negocio.



En este sentido, uno de los mayores desafíos logrados fue la fusión con Banco Bisel; donde terminamos de consolidar nuestra cultura sobre la base integrar a todo el equipo a una misma forma y filosofía de trabajo.

La nueva organización constituida a partir de este logro, fue una oportunidad para consolidar nuestro modelo de gestión integrando las mejores prácticas y desarrollando una nueva estructura que diera soporte a este crecimiento, la que se conformó con la elección de las mejores experiencias de cada colaborador.

En línea con el cambio cultural iniciado para convertirnos en una organización eficiente, orientada a resultados, con un ambiente óptimo de control interno y una fuerte sinergia que garantice la satisfacción de los clientes, durante el 2009 reforzamos el Programa de Calidad y el Plan de acción orientado a mejorar la organización interna. Esto nos permitió lograr un modelo de trabajo que dio soporte al cambio cultural, involucra a cada miembro y orienta a toda la organización a trabajar hacia el cliente externo.

Dentro de este Programa y partiendo de un conjunto de mediciones e indicadores que miden la calidad de nuestra gestión interna y la satisfacción externa, a principios del año se fijaron objetivos concretos de mejora para agilizar la interacción entre las diferentes Gerencias y llegar con mejor nivel de respuesta hacia nuestros clientes. Este trabajo se acompañó desde RRHH centrado en:

- La Gestión por Objetivos en los distintos niveles, de manera tal de enfocar a toda la organización hacia los temas importantes del Banco, donde los resultados esperados incluyen las variables de calidad como aspecto indiscutible.
- Un plan de comunicaciones para dar integridad y consistencia a todas las acciones, donde se realizaron desde encuentros en sucursales y Gerencias de áreas centrales para acordar los niveles de servicio, actividades de formación específica en manejo de proyectos así como una metodología de trabajo común a todas las áreas, comunicación de avances de los proyectos principales del banco hasta la segunda encuesta de cliente interna, donde participaron con su opinión el 81% de los colaboradores.
- Como complemento para incluir en los planes de mejora del 2010, retomamos el Banco de Ideas, donde recibimos y están en análisis más de 200 propuestas de nuestros colaboradores para mejorar los procesos de trabajo y/o ideas de innovación en algún aspecto de los productos y servicios. El valor que nos agrega este programa es que la propuesta viene de la mano de quienes operan sobre la tarea cotidiana y en definitiva, son quienes mejor conocen cuán mejorable es un proceso o cómo reciben los clientes nuestros servicios.

Siguiendo el principio fundamental de estar más cerca, integramos el sistema de comunicaciones internas para transmitir la Estrategia, reforzar la cultura del Banco y aumentar el sentido de pertenencia de cada colaborador. Con esto nos aseguramos articular la información que queremos recibir y transmitir -desde novedades y proyectos importantes del Banco hasta la información necesaria para que cada uno realice su trabajo-, asegurando, que este así, circule en todos los sentidos de la organización y llegue de manera clara y directa.

- Mantuvimos el plan de reuniones que incluyó desde encuentros con funcionarios y máximas autoridades del Banco hasta el plan de visitas de Relaciones con el Personal (reuniones con cada colaborador) y ProMacro (un programa de reuniones sistematizadas donde se transmite de manera uniforme y, a todas las sucursales, la orientación y acciones institucionales y las propias de cada Región)
- Con el mismo espíritu de estar presentes en todas las regiones ampliamos la tecnología, desarrollamos una nueva intranet para Banco Tucumán y conectamos 12 salas de videoconferencia en diferentes centros del país.
- Como siempre continuamos con los medios gráficos de Revista Interna, Dossier especiales por fusión y campañas específicas para acciones de integración y festejos Macro como el cumpleaños del Banco.

Durante el 2009 mantuvimos las acciones direccionadas a la inserción laboral de los jóvenes, así incluimos nuestra participación en el Programa de Empleos de Tucumán y continuamos con los programas de formación a través Pasantías con distintas Universidades del país -



reconocidas por su calidad-, que concluyeron en la incorporación de más de 100 jóvenes profesionales al equipo del Banco.

Es un claro Valor en el Grupo que los niveles de conducción son la fuente principal de transmisión de conocimientos y de la cultura Macro, por lo que ampliamos el plan de actividades de liderazgo y desarrollo gerencial, este año vinculado a acciones concretas de crecimiento reflejadas en más de 160 promociones internas.

Para generar la posibilidad de desarrollo de todos los colaboradores se lanzaron nuevos programas de formación, con actividades de capacitación y actualización comunes, pero de aplicación y alcance variable según las necesidades, realidades y demandas del negocio local o de las áreas centrales.

Como acción común a lo largo del año, hemos implementado para la Red de Sucursales el modelo de capacitación por puesto de manera tal de asegurar un único modelo atención y gestión comercial (de venta y crediticio) y operativo.

Adicionalmente y para estimular que cada colaborador gestione su formación profesional, seguimos incrementando el plan de convenios de estudio de grado con universidades de distintos lugares del país. Esto también es un beneficio ya que en muchos de los casos logramos que los convenios se hagan extensivos al grupo familiar de nuestros colaboradores.

En este sentido, durante el año ampliamos la cartera de Beneficios por convenios con Empresas que otorgan mejores condiciones a los colaboradores Macro y como siempre, el acompañamiento y apoyo del Grupo ante casos críticos, asistencia social o enfermedades prolongadas que pueda necesitar enfrentar cualquier miembro de nuestra entidad. Porque desde RRHH creemos que la verdadera satisfacción de los integrantes de la organización es la clave para mantener un clima de trabajo apropiado y a la vez estimula el compromiso con la entidad.

Desarrollo Tecnológico

En el mes de Agosto de 2009 se concretó con éxito la fusión entre Banco Macro y Nuevo Banco Bisel, representando este un objetivo estratégico. Se culminó un proceso cuya planificación se había iniciado el ejercicio 2008, y que fue desarrollado sin contratiempos y con resultados satisfactorios.

Entre otros aspectos, el proceso requirió la instalación en Producción de un nuevo Procesador Central que permitió cubrir el incremento de Clientes y operaciones producto de la Fusión y las necesidades del Plan de Negocios.

Asimismo, se implementaron nuevas funcionalidades acorde con los requerimientos del negocio, entre ellas, la infraestructura de Canales Virtuales que soportan adecuadamente la operatoria del Banco fusionado.

Por otra parte, se actualizó el equipamiento de los aplicativos satélites en función al análisis de volumen de los Bancos fusionados y a las pruebas de stress realizadas.

Continuamos apuntando al crecimiento del parque tecnológico en nuestras sucursales, mediante la adquisición e instalación de nuevos cajeros automáticos y nuevas terminales de autoservicio. El parque del Grupo en estos canales de atención alcanzó, al cierre del ejercicio, 836 cajeros y 713 terminales de autoservicio.

En un ambiente de constante evolución y crecimiento, próximamente iniciaremos la adaptación tecnológica del core bancario hacia una arquitectura universal, adaptable a múltiples ambientes operativos.

A partir de dicha evolución se avanzará en la integración de Canales a través de la administración de la relación con los clientes y la gestión de procesos de negocios, para lograr una plataforma optimizada que soporte cambios y mejoras continuas a los procesos de negocio del Grupo.

Calidad

Para el Grupo Macro lo más importante es la satisfacción de nuestros clientes.



Es por ello que durante el año 2009 continuamos midiendo el desempeño del Banco, evaluando la Calidad en los procesos comerciales que impactan directa o indirectamente en la percepción de los clientes.

Es fundamental conocer las necesidades y expectativas de ellos, descubriendo los puntos fuertes y débiles en la atención comercial, generando de esta forma la identificación de las fases a mejorar de los distintos procesos organizativos.

A partir de esta premisa fundamental hemos realizado por segundo año consecutivo la Encuesta de Satisfacción a Cliente Externo, a través de la cuál se obtuvo una valoración de 8,13 para la Banca Individuos y de 7,64 para Banca Empresas, valores que mejoran las calificaciones obtenidas en 2008

Además, este año realizamos el estudio de Benchmarking, cuyo resultado nos posiciona por encima del índice de satisfacción de nuestros competidores.

También, se midió el nivel de servicio de la red de sucursales, realizando un primer sondeo de opinión cuyo objetivo fue medir el grado de satisfacción de los clientes respecto a la atención en la sucursal que opera, obteniendo un puntaje de 8.36 en el índice Gestión de la sucursal y 8.54 puntos en el índice de Gestión Estratégica.

Simultáneamente, se ha realizado por segunda vez la encuesta de Cliente Interno, que nos permitió conocer aspectos de la calidad de trabajo y vínculos entre clientes y proveedores internos o externos.

Se efectuó la cuarta investigación sobre imagen interna y externa que proyectan las sucursales, a través de la técnica de cliente oculto, permitiendo evaluar a través de los aspectos observables, el nivel de atención brindado desde las distintas posiciones. El resultado de esta observación fue muy satisfactorio, logrando el 82% del puntaje máximo.

Es importante destacar que hemos trabajado conjuntamente con el área de Organización y Procesos en la revisión de los procesos más críticos, identificando en cada uno de ellos puntos de control. Creando de esta manera los Indicadores de Calidad que nos permitirán medir la evolución de la mejora y como impacta ésta en la satisfacción de nuestros clientes.

Imagen Corporativa

Durante el año 2009 continuamos con la estrategia de comunicación masiva en los diferentes medios, con 818.000 segundos en 37 canales de TV (aire y cable), 4,95 Millones de segundos en 151 radios y participando en 40 medios gráficos.

Además, ampliamos nuestra presencia con medios no tradicionales como sitios Web y piezas de marketing directo. Esto nos permitió facilitar el desarrollo de negocios atendiendo las características de cada región, sin perder agilidad y eficiencia, segmentando la comunicación y optimizando el alcance del presupuesto llegando a todos nuestros clientes.

Nuestro principal interés es estar cerca siempre, en todos los ámbitos en los que se encuentren nuestros clientes:

- Deportes:
 - Fútbol: apoyando a 6 equipos de fútbol.
 - Voley: sponsoreando al equipo de Tigre.
 - Basketball: acompañando el Campeonato Argentino de Basket.
 - Tenis: auspiciando la Copa Argentina Tenis en el Lawn Tennis.
- Espectáculos. Presentes en 144 funciones de diferentes artistas y obras, y con descuentos especiales para nuestros clientes:
 - Los Nocheros
 - Las Mil y una Noches (Mahler y Cibrián)
 - Otelo (Mahler y Cibrián)
 - Charly García
- Ferias. Participando en 13 ferias especialmente del sector agropecuario y Forestal, entre ellas
 - Agroactiva
 - Feria Forestal
 - Expo Jujuy



- Brindando nuestros servicios con nuestros Macro Móviles en 25 destinos.
- 45 eventos más con presencia de marca.

Además, acompañando las iniciativas de interés social y apoyo a la comunidad, se realizó este año un mega evento abierto a la comunidad, en la ciudad de Rosario, que reunió a más de 50.000 personas para escuchar los grandes éxitos de Los Nocheros y un concierto de Ángel Malher.

Día a día seguimos reforzando nuestro compromiso con todo el país y esto es posible gracias a quienes componen Grupo Macro y confían en un proyecto de integración.

En este sentido se trabajan actualmente con equipos multidisciplinarios que facilitan la integración en materia de Cultura Organizacional y Recursos Humanos, Imagen Institucional, Procesos, Red de Sucursales y Banca Comercial entre otros.

Premios y Menciones Recibidas

Banco Macro fue distinguido durante el 2009 por la prestigiosa revista "Latin Finance" con el galardón "Mejor Banco en Argentina". Dicha revista desde 1988 ha sido la publicación más respetada y confiable en actividades bancarias y finanzas para América Latina y el Caribe. Anualmente realiza un informe acerca de la performance de los Bancos, reconociendo la excelencia y el liderazgo de las instituciones financieras de la región.

Además por quinto año consecutivo la revista económica y financiera norteamericana "Global Finance" ha seleccionado a Macro como el mejor Banco en Argentina 2009 en su 16º informe anual acerca de la performance de los mejores Bancos de los mercados emergentes. Se destaca que los criterios de selección que se utilizaron para este premio, involucró la rentabilidad, el crecimiento en activos, la innovación en productos, el desarrollo de estrategias y la atención al cliente.



RESULTADOS GRUPO MACRO

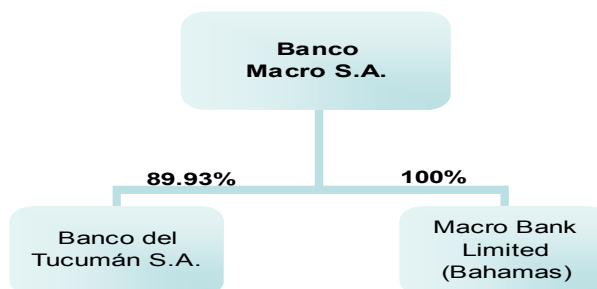
Situación Económica Financiera Banco Macro S.A.

El año 2009 fue un año de ordenamiento interno, confirmación de una estrategia y afirmación de una posición de liderazgo dentro del sistema financiero argentino.

Durante el ejercicio 2009 Banco Macro S.A y sus entidades controladas continuaron trabajando sobre la consolidación del Grupo, el mantenimiento y la mejora de los principales indicadores de eficiencia, con un enfoque prudente sobre el cuidado de la cartera. Todo esto en un contexto de recurrencia de resultados positivos.

En el presente ejercicio económico se concretó la fusión por absorción del Nuevo Banco Bisel S.A. en la cual el Grupo ratificó su experiencia en este tipo de operaciones logrando excelentes resultados en el proceso de incorporación, redistribución y unificación de tareas y recursos.

El Grupo, luego de la fusión, quedó conformado bajo la siguiente estructura:



Actualmente, la red de distribución está compuesta por 408 filiales –la más amplia del sector privado argentino-, de las cuales 382 corresponden a Banco Macro S.A. y 26 a Banco del Tucumán S.A.

Las mismas se encuentran radicadas a lo largo de todo el territorio, siendo la entidad con mayor presencia en el interior de Argentina.



El siguiente cuadro muestra la ubicación de las sucursales por regiones frente a la totalidad del sistema financiero argentino, revelando una fuerte presencia en las áreas productivas del interior del país.

Regiones	Sucursales Grupo Macro	Sucursales Sistema Financiero	Participación
NOA	72	219	33%
Centro	180	842	22%
NEA	46	304	15%
Patagónica	19	199	10%
Cuyo	15	215	7%
Prov. de Buenos Aires	52	1.118	5%
Ciudad de Buenos Aires	24	644	4%
TOTAL	408	3.541	12%

Grupo Macro cuenta con un modelo de negocio focalizado en la banca minorista atendiendo a 2,4 millones de clientes, cuya base fue incrementada en 291 mil individuos en el último año. Se ha buscado mejorar el modelo relacional a través del incremento de la penetración de productos entre nuestros propios clientes.

Para su atención, se ha gestionado buscando una eficiente utilización de los 836 cajeros automáticos de la red, que constituyen la tercera más importante del país. Además, el Grupo cuenta con 713 Terminales de Autoservicio (TAS) para atención de su clientela.

Solvencia

Los negocios se han desarrollado en un entorno macroeconómico complejo donde el Grupo supo mantener altos estándares de solvencia y holgados indicadores de capital.

El ratio de Patrimonio Neto sobre Activo lo ubica en el primer lugar entre las principales entidades financieras alcanzando un 12,9%.

El Patrimonio Neto pasó de \$ 2.822 millones a \$ 3.359 millones, respondiendo a los siguientes movimientos:

Evolución del Patrimonio Neto	
millones de \$	
Patrimonio Neto al 31/12/08	2.822
Recompra de acciones propias	-57
Distribución de Resultados	-158
Ganancia del Ejercicio	752
Patrimonio Neto al 31/12/09	3.359

La responsabilidad patrimonial computable -RPC- del Grupo presenta un exceso de 180% respecto de la requerida por las normas del BCRA, superando en 60 puntos a la registrada en el sistema financiero en su conjunto.

La fortaleza de este indicador permitió continuar con el programa de recompra de acciones propias que alcanzó \$ 57 millones en el período, acotando volatilidad al papel en el último tramo del programa.

El nivel de apalancamiento del Grupo -Pasivo / Patrimonio Neto- alcanzó 7 veces, levemente superior al promedio del sistema financiero -6.9 veces-, corrobora el potencial del Grupo para seguir creciendo.

Depósitos

En 2009, los depósitos tuvieron un incremento del 17% anual. En particular, los depósitos del sector privado lo hicieron en \$ 3.097 millones, un crecimiento del 26% con respecto al año anterior.

El Grupo Macro, es la segunda entidad privada más importante en volumen de depósitos y su participación de mercado se mantuvo estable a lo largo del año en el orden del 6.5%.

El siguiente detalle permite observar la evolución de sus componentes:



Depósitos millones de \$	31/12/2007	31/12/2008	31/12/2009
Cuentas corrientes	2.600	2.581	3.276
Cajas de Ahorros	2.780	2.717	3.446
Plazo Fijo	5.907	6.032	7.711
Otros	517	538	532
Total Depósitos S. Privado N. F.	11.804	11.868	14.965
Total Depósitos S. Público	1.774	3.938	3.614
Total Depósitos S. Financiero	13	22	14
Total Depósitos	13.591	15.828	18.593

Fuente: Banco Macro S.A. La comparación entre años se ve afectada por la estatización de los fondos de AFJP.

Préstamos

Si bien el Grupo ha desarrollado su actividad en un contexto de disminución del ritmo de la actividad económica, el comportamiento de su cartera activa ha seguido los lineamientos planteados por su Dirección.

Las directrices de la alta gerencia hicieron hincapié en la necesidad de aprovechar y convertir cada crisis en una oportunidad. Se buscó robustecer la cobertura de servicios a través de la red de sucursales, como el banco referente de cada localidad.

En este contexto complejo se privilegió la estabilidad de los principales rubros, prestando especial atención a la calidad de la cartera. Durante el corriente ejercicio se continuó con la política de constitución de provisiones adicionales a las requeridas por el BCRA. con el objeto de mantener el nivel de previsionamiento y ratio de cobertura establecido por las políticas prudenciales de la entidad.

Como se desprende del cuadro adjunto, al cierre del Ejercicio el total de préstamos al sector privado más aquellas financiaciones de leasing alcanzaron la cifra de \$ 11.499 millones, un valor levemente superior al año anterior.

Préstamos millones de \$	31/12/2007	31/12/2008	31/12/2009
Adelantos	1.375	1.556	1.436
Documentos	1.214	1.349	1.413
Hipotecarios	620	739	747
Prendarios	348	340	263
Personales	3.208	3.806	4.007
Tarjetas de Crédito	722	869	950
Otros	1.852	2.234	2.433
Total Préstamos	9.339	10.893	11.249
Leasing	373	361	250
Total de Financiaciones	9.712	11.254	11.499

Respecto de las financiaciones a individuos se destaca, al igual que en los últimos años, el liderazgo en carteras de préstamos personales alcanzando los \$ 4.007 millones.

Similar comportamiento exhibieron los saldos en Tarjetas de Crédito, exhibiendo su consolidación en el mercado con un crecimiento del 9% con respecto al año último. Además, el Banco participó en forma activa en la promoción de la tarjeta MacroAgro, dando impulso a la actividad agropecuaria a través de líneas flexibles para el pequeño y mediano productor.

Al cierre del Ejercicio se encontraban vigentes 713 mil préstamos personales, creciendo durante el 2009 en 38 mil operaciones.

El Banco ha podido consolidarse en el sistema financiero local, con una cuota de mercado de préstamos al sector privado del 7,7%, ocupando el tercer lugar en el sistema financiero y el segundo entre las entidades de capital privado.

Liquidez

La liquidez del Grupo alcanzó los \$ 11.272 millones al cierre del ejercicio, aumentando 39% con respecto al año 2008. En términos relativos a los depósitos, el indicador pasó del 51,4% registrado a fines del ejercicio anterior al 60,6 % a diciembre del año 2009.



Los activos que componen este indicador son de bajo riesgo y corto plazo: disponibilidades, LEBAC y NOBAC, pases con el BCRA, y en menor medida préstamos con vencimientos no superiores a los 31 días a empresas calificadas de primera línea.

El siguiente cuadro nos muestra los saldos consolidados a fin de cada Ejercicio:

Liquidez millones de \$	31/12/2007	31/12/2008	31/12/2009
Disponibilidades	3.117	3.524	5.016
LEBAC / NOBAC	3.478	3.839	4.650
Pases activos de títulos públicos	67	204	1.046
Otros	556	569	560
Total Activos Líquidos	7.218	8.136	11.272
Cobertura sobre Depósitos	53,1%	51,4%	60,6%

La liquidez, medida respecto a los depósitos, excede en 14 puntos porcentuales a la registrada en el sistema financiero. Esto es un elemento distintivo del Grupo que, sin limitaciones de capital ni de liquidez, le permite crecer con rentabilidad.

Resultados

La evolución de los resultados del Grupo Macro vuelve a demostrar su potencial financiero y de solvencia, reflejado en el resultado neto de \$ 752 millones obtenido en el ejercicio 2009, 14% superior a los \$ 660 millones del ejercicio anterior.

Dicha rentabilidad representó un ROE -rendimiento sobre el patrimonio neto promedio- de 24,6%, y un ROA -retorno sobre los activos promedios- de 3,0%, ubicándose como uno de los más rentables del sistema financiero argentino. Estos resultados muestran las mejoras en eficiencia y productividad alcanzadas en el ejercicio 2009.

El principal desafío del Grupo para el próximo año es lograr incrementar el volumen de negocios con la estructura actual, aumentando la productividad de cada uno de los recursos.

Resultados En millones de \$	31/12/2008	31/12/2009	Variación
Ingresos Financieros	3.030	3.860	27%
Intereses por Préstamos	1.884	2.129	13%
Rdo. por Títulos Púb. y Privados	641	1.370	114%
Préstamos Garantizados	37	7	-80%
Ajustes por CER y CVS + Varios	467	353	-24%
Egresos Financieros	1.342	1.512	13%
Margen Bruto de Intermediación	1.688	2.349	39%
Cargo de Incobrabilidad	298	198	-33%
Ingresos Netos por Servicios	719	824	15%
Gastos de Administración	1.270	1.522	20%
Resultado Neto por Int. Financiera	840	1.452	73%
Utilidades y Pérdidas Diversas y Part. de Terceros	82	-41	
Resultado Neto antes de Imp. a Ganancias	921	1.411	53%
Impuesto a las Ganancias	261	659	152%
Resultado del ejercicio	660	752	14%

Principales Indicadores de Grupo Macro

El siguiente cuadro muestra la evolución de los principales indicadores del Grupo Macro.

	Unidad	2007	2008	2009
Activo	millones \$	19,781	22,430	26,859
Préstamos al Sector Privado	millones \$	9,709	11,254	11,499
Pasivo	millones \$	17,011	19,608	23,500
Depósitos	millones \$	13,591	15,828	18,593
Patrimonio Neto	millones \$	2,708	2,822	3,359
Rentabilidad	millones \$	495	660	752
ROA	%	2,8%	3,0%	3,0%
ROE	%	20,2%	23,8%	24,6%
Excedente de Capitales Mínimos	%	149%	135%	180%
Apalancamiento -Pasivo / PN-	Veces	6,3	7,0	7,0



Responsabilidad Social Empresaria

Sumando Valor Al Negocio

Informe de RSE 2008 (<http://www.macro.com.ar/dni/RSE.pdf>)

Durante el 2009 hemos dado un paso más en nuestro camino hacia la sustentabilidad, incorporando nuevas acciones e indicadores al proceso de transparencia y rendición de cuentas. Es por eso que durante el mes de septiembre, hemos publicado nuestro segundo informe anual de RSE (Responsabilidad Social Empresaria) reportando los avances del grupo en lo que se conoce como la Triple Línea de Resultados, abarcando tanto temas Económicos, como Sociales y Ambientales.

Programa Reciclado de Papel y Pet

Desde enero del 2009 nos hemos sumado al Programa de Reciclado de Papel y Pet a beneficio de la Fundación Hospital de Pediatría "Profesor Dr. Juan Garrahan", buscando concientizar a nuestros colaboradores sobre el cuidado ambiental. En el año se recolectaron más de 20.000 Kg. de papel, evitando la tala de 350 árboles.

Adhesión al Pacto Global de las Naciones Unidas

Nuestros principales esfuerzos se centran en mantener vínculos duraderos con todos los grupos de interés. La adhesión voluntaria del Grupo a los 10 Principios del Pacto Mundial de las Naciones Unidas en Marzo de 2009, es una muestra de tal interés

Macro forma parte de la "Red de empresas contra la discriminación"

En abril de 2009 nos sumamos a la propuesta del INADI (Instituto Nacional contra la Discriminación, la Xenofobia y el Racismo) para firmar un convenio marco y formar parte de la Red de Empresas contra la discriminación. Es una iniciativa dirigida a instituciones y organizaciones que puedan incidir en la erradicación de la discriminación mediante de políticas de diversidad y promoción de políticas de igualdad de oportunidades.

Macro y GDFE

Desde el mes de diciembre Macro es parte del Grupo de Fundaciones y Empresas (GDFE), que tiene como misión promover y movilizar recursos privados en la Argentina de forma estratégica y eficiente en pos del bien público. La institución congrega a fundaciones donantes y empresas que llevan adelante, con recursos propios, una actividad continua y sistemática de inversión social en la Argentina.

Fundación Macro: Camino a la inclusión social

Como trabaja la Fundación

Nuestras acciones consisten en la ejecución de los programas presentados por las Organizaciones de la Sociedad Civil (OSC) con las cuales compartimos objetivos.

Monitoreamos estos proyectos a través de informes de seguimiento que solicitamos a las instituciones. Esta información es complementada con reuniones durante el año y asistencia a los espacios de encuentro que nos proponen las organizaciones (jornadas, foros, capacitaciones, etc.). Los encuentros generan resultados muy enriquecedores, puesto que permite proyectar conjuntamente, adaptar programas y planificar nuevos. Todas las organizaciones con las que trabajamos, tienen esta positiva particularidad.

Acciones de Fundación Macro durante el 2009

Durante el 2009 Fundación Macro, trabajó en múltiples iniciativas, centradas en hacer posible una sociedad con igualdad de oportunidades para todos.

Fue un año de trabajo intenso y de múltiples desafíos. Nuevas alianzas, directrices firmes y acciones concretas con más de 60 organizaciones sociales nos permiten hoy hablar de resultados positivos.

Durante este período, nuestro objetivo estuvo centrado en seguir apostando al desarrollo de las regiones, al trabajo genuino; continuar trabajando por una adecuada atención sanitaria y por una correcta alimentación para los chicos que pertenecen a los grupos más vulnerables; colaborar con el fortalecimiento de una educación de calidad para los niños, niñas y adolescentes del país. Diferentes puntos, que se resumen en un solo anhelo "lograr una sociedad cada vez más inclusiva, justa y equitativa".





Programa educativo “Saber para Ser”

Este programa, creado para dar respuestas a los temas vinculados con la educación (inicial y media) centra su apoyo en iniciativas de padrinazgos a través de becas escolares, mejora de la infraestructura escolar y programas complementarios a la escuela como capacitaciones extracurriculares, apoyo escolar y recreación artística. Durante el 2009 se invirtieron \$1,6 millones en este programa.

Acompañamos a más de 60 ahijados a través del programa de padrinazgo para que pudieran finalizar su año escolar. Las becas son destinadas por cada alumno para libros y útiles escolares, viáticos, indumentaria y calzado, entre otros. Cada becado cuenta también con el seguimiento y apoyo de una acompañante pedagógica, que es la encargada de acompañarlo en el proceso de aprendizaje y valoración personal.

Otras acciones del Programa

Junto a Fundación Leer y el programa “Libro Abierto” inauguramos 5 nuevos rincones de lectura, en las bibliotecas de Matorrales, en Córdoba, en los Hospitales de Salta y Jujuy, en la Escuela Miguel Lillo, en Tucumán, y en el centro comunitario de Fundación La comunidad, en Chaco. Además, fueron entregados un total de 1.750 libros de literatura infantil y 50 referentes de escuelas y Centros Comunitarios fueron capacitados presencialmente en temas vinculados con la alfabetización.

A diciembre de 2009, ya suman 12 las escuelas de la Quebrada de Humahuaca equipadas y conectadas a Internet Satelital y 80 los docentes capacitados en el uso de nuevas tecnologías.

Financiamos el Programa de educación intercultural Bilingüe de la Provincia de Salta.

Más de 13 jardines maternos fueron refaccionados junto a Caritas San Isidro. Con Junior Achievement realizamos 6 programas, capacitando a 1.200 chicos de escuelas secundarias.

Concurso en escuelas Rurales: Macro + Fundación Escolares

Al hacer un análisis de las escuelas rurales argentinas encontramos algunos puntos comunes: deficiencias edilicias y de infraestructura, falta de sistemas eficientes de provisión de agua, escasez de material pedagógico y didáctico, que se suman a un contexto de pobreza, desempleo y mala nutrición.

Por este motivo, por segundo año consecutivo, las Fundaciones Macro y Escolares decidieron aliarse para apoyar a escuelas rurales aisladas del interior del país financiando proyectos destinados a dar respuestas a sus necesidades e incentivando el trabajo conjunto, participación y compromiso de padres y docentes en la búsqueda de soluciones a los problemas de sus escuelas.

Se mejoró la infraestructura de 13 escuelas de las siguientes provincias: 4 ubicadas en Salta, 4 en Misiones, 4 en Santa Fe y 1 en Formosa. En conjunto involucran a 1366 alumnos y 103 docentes.

Programa de Trabajo sustentable Alcanzando el Futuro

Una parte importante de nuestros esfuerzos, se centra en las alianzas que promueven la cultura del trabajo y los emprendimientos productivos. Uno de los hitos del 2009 fue haber acordado con Fundación Impulsar, ser socios regionales en Misiones, lugar donde hasta ese entonces no estaban presentes para difundir su labor. La forma integral de trabajar que tiene fundación Impulsar, está centrada no solo en el apoyo económico, sino también en la capacitación y en la mentoría para los jóvenes emprendedores. Durante el 2009 fueron capacitados en el armado de un plan de negocios 63 jóvenes de Posadas, Garupá y Candelaria, sumando 30 la cantidad de proyectos financiados.

En Córdoba, colaboramos en la realización del ciclo “Argentina necesita nuevos empresarios, ¿quieres ser uno de ellos?” liderado por Fundación E+E (Empresarios + Emprendedores), y al cual acudieron 350 personas.

Presupuesto anual destinado al programa: \$432.750



Programa de medicina social Salud por Sonrisas

13 proyectos relacionados con la atención médica comunitaria son solventados por Fundación Banco Macro. Uno de ellos, se centra en los viajes solidarios al norte argentino con el Tren-Hospital de la Fundación Alma. Durante el 2009 acompañamos sus 5 viajes a localidades rurales de Santiago del Estero, Chaco, Tucumán, Jujuy y Salta. El objetivo: prestar atención médica y odontológica completa y brindar pautas de educación sanitaria, todo en forma gratuita, a chicos y adolescentes. Cada año el tren atiende a más de 3.500 chicos. Presupuesto anual destinado al programa: \$267.750

Programa de Nutrición Alimentando el Futuro

Programa centrado en el eje de la nutrición y basado en el trabajo en comedores comunitarios de autogestión, la supervisión nutricional y en los arreglos e infraestructura tanto en comedores como en merenderos. Al día de hoy asisten 5.000 personas. Presupuesto anual destinado al programa: \$800.940

Programa de Integración Unidos por Más

Uno de los acontecimientos más importantes del 2009 fue la inauguración de las escuelas deportivas de Fundación Baccigalupo en la Provincia de Salta, gracias al apoyo de Fundación Banco Macro. Ya asisten 55 chicos que practican las disciplinas de tenis y hockey. Presupuesto anual destinado al programa: \$100.400

Programa de Voluntariado corporativo Generando el Cambio

- En el 2009, 50 grupos de colaboradores internos fueron los ganadores, y recibirán el financiamiento necesario para concretar su proyecto solidario.
- Para poder premiar más proyectos Macro sello una alianza con Fundación Equidad, que otorgará más de 60 equipos de computación reciclados para el uso escolar en proyectos vinculados a las nuevas tecnologías.
- El objetivo que nos propusimos con este concurso de voluntariado es ayudar a nuestra gente a pasar de la intención a la acción, acercándoles una forma posible, real y tangible para ayudar.

Presupuesto anual destinado al programa: \$350.000

Energías encausadas: desafíos 2010

Fundación Banco Macro, tiene para el año próximo grandes desafíos por delante: crecer en el trabajo realizado, aprender del camino recorrido y adecuarse a las diferentes realidades y necesidades. Nuestro objetivo será ir poco a poco, incorporando estrategias de inversión social de largo plazo, y seguir incorporando propuestas sociales sustentables en el tiempo, y que estén cada vez mas ligadas al corazón propio del negocio.

HECHOS DESTACADOS

En el mes de Agosto de 2009 hemos concretado exitosamente la fusión con Nuevo Banco Bisel S.A.. La capacidad de planificación y la dedicación de todos los funcionarios del Banco, permitieron concretar dicho proceso sin ningún contratiempo.

El 4 de septiembre celebramos nuestro 31º cumpleaños con un evento multitudinario desarrollado en el Monumento a la Bandera en la ciudad de Rosario.

En el marco del Programa de Recompra de Acciones, que oportunamente implementamos a principios de 2008 y como conclusión del mismo, la Asamblea General Extraordinaria de Accionistas ha aprobado en el mes de Abril de 2009 la reducción del capital social en 60.000.000 de acciones, la cual fue inscripta en el Registro Público de Comercio en julio de 2009.

Por otra parte, la Asamblea General Extraordinaria de Accionistas celebrada en el mes de septiembre de 2009 aprobó la reducción del capital social de 30.641.692 de acciones y dicha reducción fue inscripta en el Registro Público de Comercio en Enero de 2010. A la fecha de los estados contables se encontraba pendiente la toma de razón por parte del BCRA.

REMUNERACION DE LOS DIRECTORES

El Banco no ha modificado su política de remuneración de los Directores. La totalidad de los miembros del Directorio cumplen funciones técnico – administrativas en la sociedad.



DISTRIBUCION DE DIVIDENDOS

La normativa del BCRA establece que las entidades financieras podrán distribuir resultados previa autorización de la Superintendencia de Entidades Financieras y Cambiarias.

El Directorio solicitó a dicho organismo autorización para distribuir dividendos en efectivo por la suma de \$ 208.069 miles –equivalente a \$0.35 por acción-, para proceder a su posterior consideración por la Asamblea de Accionistas.

El Banco no cuenta con una política de dividendos escrita. No obstante el Directorio no propicia la capitalización de ganancias, ajustes monetarios del capital y otros conceptos dado que el número de acciones emitidas resulta adecuado para su fluida comercialización en los mercados en que cotizan y con el propósito –considerando los excedentes de capital regulatorio que registra el Banco- de dejar abierta la posibilidad de darle continuidad a la práctica de distribución de dividendos en efectivo.

AGRADECIMIENTOS

El directorio agradece a nuestros clientes, corresponsales, proveedores y entidades colegas, a los accionistas y a las autoridades y funcionarios del Banco Central de la Republica Argentina, de la Comisión Nacional de Valores y de la Bolsa de Comercio de Buenos Aires por el apoyo recibido.

Muy especialmente agradecemos al personal del Banco, por el alto grado de lealtad, cooperación y profesionalismo con que han desempeñado sus tareas.

Buenos Aires, xx de xx de 2010

El Directorio