

Acta de Directorio N° 118: En la ciudad de Lomas de Zamora, a los 26 días del mes de Agosto de 2014, siendo las 17.00 hs., se reúnen en la sede social de Sixto Fernández 124, los Señores Directores de CARTASUR CARDS S.A., que firman al pie de la presente, bajo la presidencia del Sr. Miguel Rodolfo Elguer, quien toma la palabra e informa los temas a considerar: 1) **Análisis de los Estados Contables correspondientes al ejercicio cerrado al 30 de Junio de 2014:** que los Sres. Directores han recibido con anterioridad a esta reunión para ser examinados en profundidad, y que a iniciativa del Sr. Presidente aprueban en todas sus partes. 2) **Memoria Anual:** Los presentes consideraron el proyecto de Memoria Anual que da cuenta del quehacer social cumplido en el transcurso del ejercicio que ha finalizado, se procedió a su lectura y por unanimidad se dio por aprobada, cuyo texto se transcribe seguidamente. De conformidad con disposiciones legales y estatutarias vigentes, elevamos a vuestra consideración la presente Memoria acompañada del Estado de Situación Financiera y de los correspondientes Estados de Resultados Integrales, de Cambios en el Patrimonio y de Flujo de Efectivo por el Ejercicio Económico finalizado el 30 de Junio de 2014 y de las Notas correspondientes. En el presente ejercicio económico, el Resultado antes del Impuesto a las Ganancias consecuencia de la integración de los resultados de la compañía y sus fideicomisos financieros fue de \$ 50.407.368,19, mientras que el Patrimonio Neto integrado ascendió a la suma de \$86.557.830,44. **Aspectos Particulares del Negocio de la Sociedad:** Datos Particulares :La cartera total de préstamos y tarjeta de crédito, incluyendo créditos securitizados, neta de castigos al 30 de Junio de 2014 asciende a la suma de \$288.152.848, un 30,13 % superior a la cartera al 30 de junio de 2013 que ascendía a la suma de \$201.335.326,20. Al 30 de junio de 2014, la cartera total (incluyendo castigos) asciende a \$ 313.886.111,16. Al 30 de junio de 2014, la Sociedad posee más de 98.600 clientes con saldo, con una deuda promedio de \$ 3183,43 por cuenta. La Sociedad cuenta al 30 de junio de 2014 con una red comercial de 22 puntos de venta y gestión. Contamos con 19 sucursales propias y gracias a alianzas desarrolladas con importantes Comercios, agregamos tres puntos de venta y cobranza con personal propio. De este modo hemos incorporado a la red localidades importantes como Florencio Varela (Sallares 37), Pompeya (Avenida Sáenz 971) y Villa Albertina Partido de Lomas de Zamora (Homero 2752). En el ejercicio se logró un acuerdo bidireccional con Radio Sapienza para la venta de sus productos financiados con préstamos CartaSur en nuestras sucursales al mismo tiempo que Radio Sapienza dentro de sus locales ofrece sus productos electrodomésticos financiados con préstamos CartaSur. En relación al Producto Tarjeta de Crédito, al ser emisores de la red Cabal nuestra Tarjeta puede operar sobre una red de 285.000 comercios adheridos en Argentina, Paraguay, Uruguay y Chile, lo que nos permite desarrollarnos en cualquier ubicación geográfica. **Financiamiento:** La situación financiera de liquidez de la Sociedad continúa su fortalecimiento como consecuencia de un buen acceso al mercado de capitales y un muy adecuado mix de fondeo. En cuanto a la emisión de Fideicomisos Financieros, en el ejercicio se colocaron \$83.768.569 VN. Para la serie próxima la calificación de la cartera será A1, logrando una mejora en la misma por parte de Fix Scr (afiliada a Fitch Ratings). Seguimos contando con la participación de Banco de Valores en el rol de Fiduciario Calificadora de Riesgo, First Corporate Finance Advisors (Ex Deloitte) Asesores Financieros, Banco Mariva en cada una de las emisiones y recientemente se ha sumado Banco de Neuquén, a quien agradecemos especialmente el apoyo. Al hablar de financiación bancaria, debemos manifestar que hemos capturado nuevas líneas e incrementado las vigentes, cumpliendo puntitosamente con todos los compromisos asumidos. Estamos convencidos de que la solidez de nuestros números debería asegurarnos sostenerlas en el ejercicio que se inicia. **Hechos relevantes del Ejercicio: Desarrollo de Productos y Comunicación :Préstamo Personal:** En forma trimestral desarrollamos campañas comerciales con una identificación específica que se sostiene a través de un slogan particular con su imagen correspondiente y que se exhibe en todos los medios de promoción y publicidad que contratamos: Cartelería, Folletería, Volantes, Gigantografías, Cara Pantallas de Publicidad, Leds, Acciones de promoción en vía pública, Publicidad radial, Medios gráficos, y TV. **Campañas Comerciales y de Marketing:** "Flor y truco", con la participación de FLORENCIA PEÑA en un video publicitario en TV y su imagen en gráfica, "Outlet", con el concepto "estamos liquidando", contemporáneo a las liquidaciones de fin de temporada, "Crazy", con el concepto "locos por los créditos". "Gritalo", con el concepto de "grita gol" en el trimestre del mundial de fútbol. Adicionalmente en el mes del mundial se realizó una pauta 360 con el diario Crónica. La campaña se llamó "Cronicash mundial" y CartaSur entregaba \$3000 pesos en efectivo por día. Estuvimos en todos los sitios online de Crónica, Crónica TV, Sitio de Cronicash, redes sociales Twitter y Facebook, con gran repercusión en los clientes. **Tarjeta de Crédito:** Se lanzó una campaña de tarjeta CartaSur Cabal "Ahora sacale chispa a tu tarjeta": Más beneficios, más servicios, mayor límite de crédito, adicionales sin cargo, 1 cuota gratis en tu primer compra. Desde Mayo se realizó una campaña junto con Cabal para todos nuestros clientes de tarjeta. "Promo Cabal Mundial" con sorteos diarios y un sorteo final por un auto 0 km. **Otras acciones comerciales desarrolladas:** Desarrollo, estrategia e innovación durante todo el año con diferentes acciones en vía pública. Nos adaptamos a nuevas tecnologías y nuevas formas de comunicación logrando que todas nuestras acciones y eventos tengan una interacción con nuestro público target y sean compartidas a través de las redes sociales como nuevo canal de comunicación. Algunos ejemplos son un "Bar móvil" cercano a los trenes de la línea Roca, donde cada estación tiene una sucursal CartaSur, con el objetivo de acompañar a nuestros pasajeros en su viaje con una canción, caramelos y volantes con nuestros productos. **Otras acciones comerciales desarrolladas en el ejercicio son las siguientes:** Relanzamiento del Club CartaSur. "Premiamos tu puntualidad" Imagen en sucursales, desarrollo de pagina web y aplicaciones para desarrollar. Desarrollo de calendario de promociones y premios mensuales por adelantar el pago de tu cuota. **Sponsor en Clubes de Futbol.** Seguimos participando en los Clubes: Los Andes, Talleres de Remedios de Escalada y Temperley. Recientemente concretamos el convenio para ser Sponsor del Club Atlético Banfield en su esperado regreso a la primera división del fútbol argentino. Todas las acciones se pueden ver en la fan page de CartaSur www.facebook.com/cartasur. Continuamos realizando campañas de marketing directo por carta, SMS, e-mailing y en los resúmenes para incentivar el consumo de las tarjetas y el otorgamiento de créditos personales. **Proceso de Origenación de Créditos:** El proceso de originación de créditos es el mecanismo a través del cual se analizan los clientes que se dan de alta en los diferentes canales de venta. Tiene por objetivo minimizar la posibilidad de sufrir pérdidas por el incumplimiento del deudor, definiendo los perfiles de clientes aptos y aplicando los límites de crédito acordes a cada uno. Se basa en la aplicación de políticas crediticias definidas por el Departamento de Operaciones y Riesgo y aprobadas por la Gerencia Administrativa Financiera y la Gerencia General. El proceso de originación se inicia de manera descentralizada a través de alguno de los canales de comercialización. Las solicitudes se cargan a través de alguna de las herramientas con las que cuenta el proceso y la evaluación es Automática: el trámite es resuelto por una serie de reglas inmersas en la herramienta, lo que le da mayor seguridad en términos de riesgo potencial a la cartera actual de Cartasur. El proceso de originación es monitoreado en forma permanente por el área de auditoría interna, quien analiza una muestra de trámites finalizados por todos los analistas de crédito, y en los que se determinan la correcta aplicación de la política vigente. Por otro lado La Gerencia de Cobranzas realiza un control profundo observando el cumplimiento en términos de mora. Estos controles son disparadores de acciones que tienen como objetivo reducir los márgenes de errores en la asignación de líneas de financiación y por ende el impacto en pérdidas crediticias. Dentro de las etapas de evaluación, el Departamento de Fraudes interactúa en la validación de datos aplicando políticas de prevención, a través de herramientas de validación de identidad automática. **Proceso de Cobranzas:** La Gerencia de cobranzas elabora un conjunto de reportes periódicos con el objetivo de monitorear de modo oportuno y adecuado la performance de los distintos segmentos de la cartera crediticia y de las decisiones relativas a la gestión de riesgo. Los mismos son elevados mensualmente a la Gerencia General donde se comprometen las acciones necesarias para mantener la gestión de riesgo en un estándar elevado. En este ejercicio los niveles de mora se han mantenido constantes mostrando una muy buena performance de cobranza de nuestra cartera. La Gerencia de Cobranzas tiene a cargo, desarrolla y capacita a nuestro Call Center propio a quien ha dotado de mejores herramientas de comunicación, habiendo efectuado el traslado físico del mismo a nuestras oficinas de Laprida 165, 1º piso, de Lomas de Zamora, incorporando más puestos de trabajo en dos turnos diarios, logrando así mantener un alto estándar de recuperó. Adicionalmente se incorporó al área el sector de Administración y Control Operativo, que tiene como objetivo auditar y realizar el control de calidad de las agencias de cobranzas y estudios jurídicos que se desempeñan como proveedores de la Sociedad. Por otra parte en el Depto. de Cobranzas Judiciales que a la fecha moviliza la cantidad de 37.582 Juicios, integrado mayoritariamente por Abogados que se desempeñan para la compañía se encuentra en un permanente estado de actualización tecnológica para que el Sistema de Juicios realice las actualizaciones diarias que permiten el seguimiento y control de esa abultada cantidad de causas, logrando así un mejor recuperó. Teniendo en cuenta las dificultades que existen para retirar pesos de los Cajeros Bancarios en fecha de cobranza, se

