

**Acta de Directorio N° 122:** En la ciudad de Lomas de Zamora, a los 19 días del mes de Octubre de 2015, siendo las 14.00 hs., se reúnen en el domicilio de la sede social sito en la calle 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. Toma la palabra el Sr. Presidente e informa los temas a considerar: 1) **Análisis de los Estados Contables correspondientes al ejercicio finalizado el 30 de Junio de 2015:** Al respecto se informa que los Sres. Directores han recibido los mencionados documentos con la debida antelación a esta reunión para ser examinados en profundidad, y que a iniciativa del Sr. Presidente aprueban los mismos 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 se ha cerrado, acto seguido se procedió a su lectura y por unanimidad se dio por aprobada. Se transcribe, a continuación, el texto de la misma. Señores Accionistas: 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 2015 y de las Notas correspondientes y anexos correspondientes. En el presente ejercicio económico, el Resultado antes del Impuesto a las Ganancias asciende a \$ 77.297.059,44.-, mientras que el Patrimonio Neto integrado ascendió a la suma de \$134.656.324,31.- **Aspectos Particulares del Negocio de la Sociedad. Datos Particulares.** La cartera total de préstamos personales y tarjeta de crédito, al 30 de Junio de 2015 asciende a la suma de \$352.235454.- La Sociedad cuenta al 30 de junio de 2015 con una red comercial de 22 puntos de venta y gestión. Contamos con 20 sucursales propias y dos puntos de venta y cobranza con personal propio. 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. **Hechos relevantes del Ejercicio. Sucursales.** En el mes de Marzo realizamos la apertura de nuestra Sucursal número 20 en la peatonal de Florencio Varela realizamos su inauguración con importantes acciones promocionales, prosiguiendo con nuestro plan de crecimiento geográfico. Tenemos el agrado de informar que en el cierre de este ejercicio CartaSur está relocalizando sus sucursales de Quilmes, donde pasamos a estar en la peatonal Rivadavia y de Ezetza frente a la estación de ferrocarril. En ambos casos hemos realizado un esfuerzo importante por lograr estar en las mejores ubicaciones de ambas localidades aspirando a potenciar desde el punto de vista comercial y de atención a nuestros clientes ambas plazas. **Campañas Comerciales y de Marketing.** "Queremos que tus sueños y proyectos se hagan realidad, y eso nos gusta". Bajo esa inspiración que fue la base de las campañas trimestrales, desarrollamos el concepto de "Tu crédito a Medida" que se plasmó durante el año en diferentes planes y productos para nuestra amplia cartera de clientes y prospectos. **Desarrollo de Productos y Comunicación.** En forma trimestral desarrollamos campañas comerciales con una identificación específica que se sostiene a través de un slogan e imagen particulares 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. **Planes y Productos lanzados.** - **Outlet, Rapp** (CartaSur es lo mejor para tus Proyectos). **Ofertazo, Miniplanes, Plan para Todos, Alas** (Para que cumplas todos tus Proyectos). **Campañas Clientes.** - Campaña Renovadores "Kit del hincha" Se sortearon 20 kits (TV Led 32" + Home Theater + Antena de DirecTV Prepaga) a todos nuestros clientes que renovaban su crédito. - Campaña Preferencial. Se invitó a una lista de clientes preferenciales a renovar su crédito ofreciendo un obsequio en agradecimiento a su fidelidad para con la empresa. **Parlantes portátiles, TV touch, Reproductor de DVD, etc. Canales de Contacto.** Estamos en constante búsqueda de ideas creativas para generar un mayor impacto de nuestra marca y nuestros productos en la Vía Pública. **Círculo Promotoras:** Se dividió nuestro staff de promotoras por zonas con el objetivo de ir rotando las fuerzas según la necesidad de cada sucursal realizando promociones en centros comerciales, eventos, estaciones de trenes. **Acciones y eventos en la Vía Pública.** Endulzamos tu viaje de regreso a casa "caramelos CartaSur" en ferrocarriles, **Muñecos infantiles y zanjistas** en plazas y sucursales, **Combi bar** (helado o café y dulce, según la época del año), **Pochoclería.** Radio en Vivo Hi-fi. Todos los viernes con la radio HiFi de Lomas de Zamora interactuamos con el público de la peatonal en Laprida y hacemos sorteos instantáneos. CartaSur es durante el torneo clausura y apertura el sponsor de **Defensa y Justicia de Florencio Varela** con nuestro Isologotipo en la parte delantera de los pantalones. **Relanzamiento nuestro sitio Web.** Nuestra Web se modernizó, pasó de ser meramente institucional a un sitio comercial con aplicaciones como "te llamo" "servicio de chat" y "formulario de contacto". Realizamos diferentes campañas en Facebook generando "engage" con los clientes y prospectos. Sacate una foto con Papá Noel, tu foto con "Garrafa" de Banfield, tu foto feliz. Todas tienen la temática de subir o buscar la foto de un evento en vía pública de CartaSur en Facebook y participar de un sorteo. **Desarrollamos diferentes Campañas online** con banners en diarios como **Crónica y Olé** y también en sus versiones en papel. **Instalamos una pantalla Led** en la sucursal Lomas de Zamora proyectando diferentes promociones y nuestra marca. **Financiamiento.** Respecto de las fuentes de financiamiento la empresa está en un proceso de adecuación a los efectos de Calificar para la emisión de Obligaciones Negociables o Valores de Corto Plazo para lo cual hemos realizado las modificaciones pertinentes en nuestros estatutos, modificando el gobierno societario, incorporando la figura del síndico. Por voluntad del Directorio y en un proceso anticipatorio a la aplicación obligatoria de Normas Contables Internacionales NIIF a partir de este ejercicio la compañía aplica para la valuación y exposición de sus Estados Financieros las Normas Contables Internacionales NIIF. Hemos realizado un profundo análisis de impacto de este cambio, capacitado intensamente a nuestro personal, y finalmente diseñado el nuevo formato de los Estados Financieros concluyendo así nuestra primera emisión de EECC bajo Normas Contables Internacionales NIIF. Este cambio nos ha ayudado a mostrar en forma más transparente el estado Económico de la compañía que apreciamos es el plus buscado por estas Normas Internacionales, y al mismo tiempo nos sirvió para avanzar en la profesionalización de cada área y llevar a un formato estándar el análisis de riesgos que veníamos realizando para la gestión. En este proceso hemos podido también reforzar temas de auditoría interna y externa, actualizar manuales, instructivos y procedimientos internos. Para este proceso contamos con el apoyo de nuestros consultores a quienes agradecemos la colaboración brindada: Estudio Alaluf & Asociados, First Corporate Finance Advisors, Estudio Marval, O'Farrel & Mairal, Lisiki Litvin & Asociados, Fix Scr affiliate of Fitch Ratings entre otros asesores. Siguiendo la estrategia de diversificación del financiamiento hemos renovado e incrementado las líneas con distintas entidades financieras que nos vienen atendiendo desde hace años y realizado alianzas con nuevas entidades que han confiado en Cartasur para incorporarse en su cartera de clientes: **Bancos Supervielle, Banco de Servicios y Transacciones, Banco de Valores, Banco Mariva, Banco Frances, Banco Comafi, Metropolis Compañía Financiera, Caja de Crédito Cuenca, Banco Meridian.** **Política ambiental.** La Sociedad respeta y cumple las normativas vigentes que regulan el cuidado del medioambiente en las diferentes locaciones del país donde opera. Sin embargo, debido a que la operación del negocio es esencialmente de servicios y con nulo impacto medioambiental, la Sociedad no consideró necesaria la formalización de una política dentro de este ámbito durante el presente ejercicio. A pesar de ello hemos instalado las políticas de "Libre de Humo" y "Reciclando ayudas a la naturaleza" con gran adhesión por parte de nuestros colaboradores. **Marco Normativo.** La empresa se encuentra inscrita en la Dirección Nacional de Protección de Datos personales teniendo a la fecha sus Bases de datos registradas, asimismo da cumplimiento a este y el resto de los postulados de la Ley 25.326. Contando con los correspondientes Políticas de seguridad de datos actualizadas y auditadas. Asimismo se encuentra registrada en la UIF y cumple con la presentación mensual del Reporte de Operación Sistemática y se rige por lo postulado en la Ley 25.246 de Encubrimiento y Lavado de Activos de Origen Delictivo y la Ley 26.268 de Asociaciones Ilícitas Terroristas y Financiamiento al Terrorismo. Cartasur realizó su inscripción en BCRB como Emisor de Tarjetas de Crédito teniendo asignado el número de Entidad NIIF y procedió a realizar la inscripción en dicho organismo en el registro de Oneres Previsionales No Financieros de Crédito según lo establecido por la Comunicación A 5993.

Adicionalmente mensualmente realizamos la correspondientes presentaciones en los regímenes de Deudores del Sistema Financiero y Financiamiento, Régimen de Transparencia, Secretaría de Comercio Interior, etc. **Proceso de Origenación de Créditos.** El Área desarrolla las funciones de otorgamiento de créditos, la gestión preventiva, el seguimiento y clasificación de los clientes. Con el objeto de contar con información oportuna y con una estructura ágil y eficiente que permita responder y adaptarse a las variables macro y microeconómicas imperantes. El proceso de origenación 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 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. Se monitorea en forma permanente desde 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 se han implementado diferentes campañas de convocatoria a los clientes lo que llevo a que los niveles de mora actuales sean de los mejores que históricamente ha tenido la compañía 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, 1° piso, de Lomas de Zamora. En este último año se ha modificado el layout del call lo que ha provocado un mejor control de los operadores y se han incorporando más puestos de trabajo en dos turnos diarios. Se ha decidido darle más jerarquía al área de Call incorporando dos supervisores para los distintos turnos, con amplia experiencia en el mercado, los cuales han aportado nuevas estrategias, logrando así mantener un alto estándar de recuperos. También se han definido nuevos reportes de eficiencia con el fin de mejorar los niveles de recuperos. Asimismo junto con el área de sistemas se ha implementado la herramienta de discador predictivo lo que lleva a mejorar la productividad por operador en la mora más temprana. Adicionalmente se incorporó al área el sector de Administración de Cobranzas 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 41037 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 importante cantidad de causas, logrando así un mejor recuperos. Adicionalmente se ha desarrollado en el call operadores calificados con el fin que gestionen las deudas en juicio con el fin de evitar el embargo proponiendo a los clientes en mora convenios judiciales que mejoran los tiempos del juicio en la cobranza y finalización de los mismos. Teniendo en cuenta las dificultades que existen para retirar pesos de los Cujeros Bancarios en fecha de cobranza, se incorporó el pago de servicio Postnet con tarjeta de débito Maesiro en todas nuestras sucursales, logrando ofrecer al cliente un servicio más fácil y más rápido, mayor seguridad y eficiencia en el manejo de fondos. **Tecnología.** Con respecto a las aplicaciones core del negocio, las cuales son mantenidas internamente, la Sociedad continúa su estrategia en un esquema de mejora continua de las mismas, como producto de una fuerte medición de los principales indicadores claves del negocio, lo cual permite orientar el desarrollo de mejoras donde el negocio más lo necesita. Con referencia a la metodología de Procesos y Gobierno de IT, la sociedad continúa realizando las mejoras de las distintas actividades, basado en las mejores prácticas dentro del marco de los distintos estándares del mercado y Normativas del BCRA. **Renovación de servidores.** Se adquirió un nuevo Servidor para renovar los ambientes de producción en los sistemas principales, y se hizo un upgrade en la plataforma de almacenamiento para disponer más espacio y redundancia en la comunicación (mayor disponibilidad ante caídas). **Virtualización.** Se continuó con el plan de virtualizar servidores físicos llevando el porcentaje actual al 90% de servidores de la compañía sobre la plataforma virtual, obteniendo así mayor seguridad, reducción de costos y una mejor administración. **Plataforma de Backup.** Se adquirió el software especializado VEEAM de backup para plataformas virtuales, pudiendo aumentar el volumen de información, la seguridad, la velocidad y facilidad de backup y restauración de la información. **CRM Engage** Se migró con éxito a la nueva (y última) versión de la herramienta, lo que mejoro notablemente la velocidad de los procesos involucrados y la integración con el discador predictivo. Se mejoro el proceso de origenación para que opere con reglas alternativas ante la caída de los bureaux de crédito. Se creó un proceso que permite el autocontrol de la gestión de cobranzas en la sucursales, mediante un toblero que indica cuáles son las tareas hechas y las tareas por realizar en cada día. **Perspectivas de la Sociedad.** **Coyuntura.** En 2015/2016 se espera un escenario económico y financiero signado por la dinámica electoral. La evolución de las expectativas respecto de las acciones de política económica de la próxima administración tendrá un rol primordial a lo largo del año. El mercado de cambios podría continuar reflejando la necesidad de administrar la escasez de divisas, hecho que podría seguir afectando la evolución de la actividad económica y el empleo. En el balance de riesgos locales se destacan la dificultad de retomar tasas de crecimiento positivas en un contexto de marcada restricción de divisas, y los efectos que sobre las expectativas económicas puede generar la dinámica cambiaria, particularmente en los meses previos a las elecciones presidenciales. La posibilidad de que durante el ejercicio la economía logre cierta penetración en el mercado internacional de capitales representa una oportunidad y permitiría, al mismo tiempo, estabilizar las expectativas en los meses de la transición política y cambio de gobierno. En el contexto internacional las presiones sobre las monedas de la región y sobre los precios de las commodities, en especial la soja y el petróleo podrá tener su impacto sobre nuestra economía, adicionalmente, habrá que seguir atentamente la evolución de la economía brasileña, principal socio comercial de la argentina, ya que en Brasil la dinámica que está adquiriendo la crisis política, sumada a los potenciales efectos de la pérdida reciente del "grado de inversión", podrían gatillar un nuevo salto en la cotización del Real, afectando al resto de las monedas latinoamericanas. Respecto a nuestra empresa La actividad de la compañía continuó mostrando una evolución favorable. Los niveles de colocación se han incrementado de la mano de los volúmenes de venta de sus canales de comercialización. Esto ha significado una evolución favorable tanto en relación a la obtención de resultados como en cuanto a la optimización de los procesos. **Perspectivas.** En el marco del actual escenario económico y continuando con el plan estratégico de los últimos años, y con el objetivo de sostener el crecimiento obtenido en ejercicios anteriores, CARTASUR S.A. continuará expandiendo el negocio en forma vertical a través de los canales de sucursales, así como desarrollando los canales alternativos de venta a través del lanzamiento de nuevos productos, la aplicación de nuevos medios de contactación y venta, y el análisis de factibilidad sobre nuevas zonas que propicien la apertura de nuevas sucursales. Asimismo, se mantendrán los objetivos de:

(a) potenciar el negocio con nuevos productos ajustados a cada uno de los segmentos; (b) expandir la venta c) mejorar la gestión para acompañar el crecimiento del volumen del negocio, implementando las actualizaciones necesarias de nuestros sistemas (d) mantener los esfuerzos de contención del nivel de gasto y la obtención de la rentabilidad presupuestada; y (e) propiciar un muy buen clima interno y ser elegible como una empresa excelente para trabajar por el personal. Por otra parte, se continuará avanzando en mantener actualizados los sistemas operativos para seguir ganando terreno en materia de eficiencia. Se ha venido trabajando en el desarrollo de sistemas que, aprovechando plenamente las tecnologías disponibles, permitirán continuar interactuando en línea con los canales de ventas, agilizando la concreción de nuevos negocios, facilitando el seguimiento de las operaciones y brindando información resumida como herramienta de gestión. Por último el Directorio desea agradecer a las Entidades Bancarias con las que operamos, consultores, asesores, proveedores y clientes, por la adhesión y confianza depositada durante el presente ejercicio. Y especialmente a todo el personal de la Sociedad, ya que esta gestión no se hubiese podido llevado a cabo sin su esfuerzo y colaboración.

3) Convocatoria a Asamblea General Ordinaria de Accionistas: A propuesta del Sr. Presidente y por unanimidad, los Señores Directores resuelven convocar a Asamblea General Ordinaria de Accionistas con carácter de unánime para el día 22 de Octubre de 2015 a las 16.00hs. en la sede social de Sixto Fernández 124, Lomas de Zamora; a fin de considerar el siguiente Orden del Día: 1) Designación de dos Accionistas para firmar el acta. 2) Consideración de la documentación del artículo 234 de la Ley N° 19.550 y sus modificaciones, correspondiente al ejercicio finalizado el 30 de junio de 2015. 3) Consideración de la gestión del Directorio, fijación de las remuneraciones para el ejercicio vencido el 30 de junio de 2015 (art.261 2do. párrafo Ley 19.550 y modificaciones) y fijación de las garantías. 4) Distribución de Utilidades. 5) Designación de integrantes del Directorio y duración en sus cargos. 6) Designación de integrantes de la Sindicatura y duración en sus cargos. Teniendo la seguridad de reunir Accionistas que representan la totalidad del Capital Social, los Sres. Directores resuelven convocar a Asamblea General Ordinaria de Accionistas sin efectuar publicación de edictos, teniendo la misma carácter de unánime tal como lo prevé el art.237 de la Ley 19.550 y que en la misma se considere el Orden del Día propuesto por la Presidencia. El Directorio remitirá a los Accionistas copias del Orden del Día y de la documentación que habrá de tratarse. No habiendo más asuntos que tratar se levanta la sesión siendo las 16.00 hs.

MIGUEL RODOLFO ELGUER

VILMA BEATRIZ LO PRESTI