

Acta de Directorio N° 148

En la ciudad de Lomas de Zamora, a los 04 días del mes de Septiembre de 2017, siendo las 12.00 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., bajo la presidencia del Sr. Miguel Rodolfo Elguer, con la presencia del Sr. Alfredo Oscar Alaluf, en representación de la Comisión Fiscalizadora, quienes firman al pie de la presente. Toma la palabra el Sr. Presidente e informa los temas a considerar: **1) Análisis de los Estados Financieros correspondientes al 25° ejercicio finalizado el 30 de Junio de 2017:** Al respecto, comunica que los Sres. Directores han recibido los mencionados documentos con antelación a esta reunión para poder ser revisados en detalle. A iniciativa del Sr. Presidente, por unanimidad se aprueban los mismos en todas sus partes. **2) Memoria Anual:** Los presentes ponen en consideración el proyecto de Memoria Anual que da cuenta del quehacer social cumplido a lo largo del ejercicio finalizado, acto seguido se da lectura a la misma y por unanimidad es aprobada. Se procede a transcribir a continuación el texto de la misma: **“MEMORIA: 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 2017, y de las Notas y Anexos correspondiente que los complementan.

Los Estados Financieros de la compañía arrojan al cierre del ejercicio un Resultado antes de Impuesto a las Ganancias que asciende a \$ 262.626.142,44, lo que comparado con el Ejercicio cerrado el 30 de Junio de 2016 representa un incremento porcentual del 82%.

Este crecimiento está basado fundamentalmente en el importante aumento de los ingresos generados; que pasó de \$ 349.623.033,66 en Junio 2016 a \$ 680.325.381,66 en Junio 2017, lo que significa un 95% más.

El Patrimonio Neto de la compañía asciende a \$ 375.946.737,10 lo que muestra un incremento respecto al ejercicio previo de un 68%.

El incremento en el Resultado Neto de Impuesto a las Ganancias comparativo entre ejercicios es de un 92%.

Los Accionistas han previsto capitalizar resultados sin asignar por \$ 200 millones en el próximo ejercicio, motivo por el cual estamos preparando la documentación para iniciar el trámite correspondiente.

La incobrabilidad ha sufrido una leve suba, justificada por la coyuntura económica. Los gastos se han acrecentado en todos los rubro, encontrando su explicación en un aumento de los egresos debido a incrementos de precios por inflación, apertura de nuevos puntos de venta, acuerdos de incrementos salariales e incremento de la nómina de colaboradores, e impuestos relacionados con el fuerte incremento de la facturación.

Aspectos Particulares del Negocio de la Sociedad

La cartera total de préstamos personales y tarjeta de crédito, al 30 de junio de 2017 asciende a la suma de \$ 775.589.859,32.-

La Sociedad cuenta al 30 de junio de 2017 con una red comercial de **31 puntos de venta y gestión**. Contamos con **27 sucursales propias** y **4 puntos de venta** y cobranza con personal propio incluyendo la venta Web.

A la fecha de emisión de esta memoria, se están realizando los trabajos de acondicionamiento para la apertura de una nueva sucursal en **Berazategui**, y la mudanza de la sucursal **Liniers**, completando **28 sucursales** y **4 stands** de venta y cobranza.

En relación al producto Tarjeta de Crédito, al ser emisores de la red Cabal nuestra Tarjeta puede operar sobre una red de 450.000 comercios adheridos en Argentina, Paraguay, Uruguay y Cuba, lo que nos permite desarrollarnos en cualquier ubicación geográfica.

Financiamiento

Obligaciones Negociables: Con orgullo compartimos que, luego de haber completado el proceso de calificación alcanzando la categoría de “Investment Grade” con la Calificadora Fix Scr S.A., realizamos en el mes de abril de 2017 nuestra primera emisión en el Mercado de Capitales a través de una **Obligación Negociable por \$ 75.000.000.-** Nos acompañó en la misma el **Banco de Servicios y Transacciones S.A. (BST)** en el rol de organizador y colocador, el asesoramiento legal estuvo a cargo de **Estudio Tavarone, Rovelli, Salim & Miami.**, y bajo el rol de colocadores también participaron en esta emisión **Balanz Capital Valores S.A.** y **Puente Hnos. S.A.**

Fideicomisos Financieros: En el marco de nuestro plan de crecimiento emitimos dos nuevas series de **Fideicomiso Financiero con Oferta Pública** por un total de **\$ 380.000.000.-**, con el Banco de Valores S.A. como Organizador y Colocador y con la participación de Banco Mariva S.A., Allaria Ledesma & Cia, First Capital Markets S.A. como colocadores, y el asesoramiento legal de Marvall, O Farrell & Mairal.

Otras Fuentes de Financiamiento: Continuamos fortaleciendo nuestra relación de larga data con entidades financieras como Banco Supervielle S.A., BBVA Banco Francés S.A., Banco Mariva S.A., Banco Columbia S.A., y Banco de Comercio S.A. Adicionalmente hemos sumado a estas entidades nuevas relaciones en crecimiento con los bancos Comafi S.A., Santander Río S.A. e Itaú S.A., quienes nos están acompañando en el desarrollo estos últimos años y con quienes estamos consolidando lazos a través de múltiples negocios.

Gobierno Societario

En el presente ejercicio se realizó la designación del nuevo gobierno societario, incorporándose una Sindicatura Colegiada, quedando el mismo conformado de la siguiente manera:

Cargo	Nombre	CUIT	Mandato
Presidente	Miguel Rodolfo Elguer	20-05069245-1	22/10/15 – 22/10/18
Vicepresidente	Vilma Beatriz Lo Presti	23-13180111-4	22/10/15 – 22/10/18
Director titular	Mirta Noemí Montes	27-06410776-9	22/10/15 – 22/10/18
Director suplente	Juan Antonio Prgich	23-07769474-9	22/10/15 – 22/10/18
Síndico titular	Alfredo Oscar Alaluf	20-14743908-4	16/09/16 – 16/09/17
Síndico titular	Marcelo Jorge Alaluf	20-16300188-9	16/09/16 – 16/09/17
Síndico titular	Gabriela Alejandra Otero	27-18050605-0	16/09/16 – 16/09/17
Síndico suplente	Ricardo Antonio Díaz Parcero	20-17066927-5	16/09/16 – 16/09/17
Síndico suplente	Sergio Rodolfo Espinasse	20-14436667-5	16/09/16 – 16/09/17
Síndico suplente	Mónica Deniz	27-27101443-6	16/09/16 – 16/09/17

Antecedentes profesionales

Miguel Rodolfo Elguer: Es empresario, con experiencia en el sistema financiero no bancario superior a los 30 años. Es Contador Público, egresado de la Facultad de Ciencias Económicas de la U.B.A. en el año 1977. Desde hace 20 años se desempeña como Presidente de Cartasur Cards S.A., fue Presidente de la Cámara de Entidades de Crédito para Consumo en reiteradas oportunidades, fue miembro fundador de la Cámara de Emisores Regionales de Tarjetas de Crédito y Consumo No Bancarias - CERTACYC y actualmente integra la Comisión Directiva de la misma como Vocal Titular.

Vilma Beatriz Lo Presti: Es empresaria, con experiencia en el sistema financiero no bancario, con especialización en cobranzas, superior a los 25 años. Vicepresidente de la entidad durante los últimos 20 años. Es Psicóloga, egresada de la Universidad del Salvador. Actualmente se desempeña como Directora y Vicepresidente de Cartasur Cards S.A.

Mirta Noemí Montes: Es Contadora Pública, egresada de la Universidad de Buenos Aires, se incorporó a la compañía en 1997 y previamente se desempeñó en la firma Christian Dior. Con más de 25 años de experiencia profesional y más de 15 años en el rubro financiero no bancario, ha participado en Seminarios sobre Tarjeta de Crédito, Cobranzas, Marketing Financiero, y se ha especializado en Fideicomiso, curso dictado por el CPCECABA. Ha sido Gerente General de Cartasur Cards S.A. durante 18 años y actualmente se desempeña como Directora de la empresa.

Juan Antonio Prgich: Es Contador Público y Lic. en Administración de la Universidad de Buenos Aires, con más de 40 años de experiencia en la Compañía Ericsson (Telecomunicaciones) en diversas posiciones directivas financieras y de controller para la Región, además de haberse desempeñado como presidente en diversas entidades (IAEF, Cámara de Comercio Sueco-Argentina). Actualmente es socio de la consultora Infotema (consultoría de negocios y outsourcing de sistemas) y Director Suplente en Cartasur Cards S.A.

Alfredo Oscar Alaluf: Es Contador Público egresado de la Universidad de Buenos Aires, con una experiencia de más de 25 años como auditor externo, consultor y síndico de empresas y entidades financieras, es socio fundador del Estudio Alaluf & Asociados, también es asesor normativo de la Cámara de Emisores Regionales de Tarjetas de Crédito y Consumo No Bancarias – CERTACYC y ha sido expositor en varios seminarios de capacitación sobre tarjetas de crédito y el sector financiero no bancario en general.

Marcelo Jorge Alaluf: Es Contador Público egresado de la Universidad de Buenos Aires, con una experiencia de más de 20 años como consultor y síndico de empresas, y es socio del Estudio Alaluf & Asociados.

Gabriela Alejandra Otero: Es Contadora Pública, egresada de la Universidad Nacional de Lomas de Zamora, con una experiencia de más de 20 años como auditor externo, consultor y síndico de empresas y entidades financieras, y es socia del Estudio Alaluf & Asociados.

Ricardo Díaz Parcero: Es Contador Público egresado de la Universidad de Buenos Aires, con una experiencia de más de 20 años como auditor externo, consultor y síndico de empresas y entidades financieras, y es socio del Estudio Alaluf & Asociados.

Sergio Rodolfo Espinasse: Es Contador Público, con una experiencia de más de veinte años como auditor externo y consultor de empresas.

Mónica Deniz: Es abogada, con una vasta experiencia en empresas del mismo rubro.

Evolución de las operaciones

Desarrollo Comercial

Continuamos con el abordaje metodológico de ESAMA (Escuela Argentina de Marketing) para la realización de 6 Talleres para los Encargados de CartaSur con las siguientes temáticas: 1- Refuerzo del modelo de Gestión Comercial implementado el año pasado. 2- Liderazgo Comercial. 3- Calidad de Atención al Cliente. 4- Técnicas de Influencia. 5- Comunicación DISC. 6- Gestión del Cambio. La incorporación de la empresa Shop n'chek (Especialista en Mystery Shopper) nos permitió jerarquizar esta modalidad de relevamiento para evaluar y mejorar la calidad de atención de nuestras sucursales. Dicha empresa cuenta con modernos procesos de medición y análisis que nos permiten, monitorear resultados y avances on line desde nuestra casa central o desde el punto de venta. Retomamos y perfeccionamos el contacto masivos con nuestros clientes renovadores a través de IVR, SMS y Mails, dando apoyo directo de esta manera a las sucursales para fidelizar cartera y ofrecer nuevos productos, las campañas pueden ser genéricas o apuntadas a determinados puntos de venta según lo planificado para el mes. También comenzamos con el envío masivo a través de un proveedor Español de WhatsApp. Realizamos 60 Talleres de Escuchas Telefónicas para Vendedores y Cajero,s optimizando el uso de esta valiosa herramienta para el cierre

de entrevistas en Ventas y Promesas de pago que se conviertan en efectivas para los Cajeros. Adoptamos la modalidad de talleres grupales e individuales.

Puntos de venta

En el mes de febrero inauguramos sucursal en la localidad de **Caseros**, en abril **Rafael Castillo** y en el mes de junio **Once**, agregando así dos locaciones más en la Zona Oeste, y una en la Ciudad Autónoma de Buenos Aires, permitiéndonos con esta última concretar la tercera apertura en dicha ciudad..

Ampliamos nuestras sucursales Florencio Varela, Quilmes, Moreno, Solano, Merlo y Morón, esto nos permitirá mejorar los tiempos y calidad de atención de nuestros clientes tanto en cajas como en ventas, además de lograr una mejora en la comodidad de trabajo para nuestros recursos, todas medidas apuntadas a generar un crecimiento en estas plazas.

Al cierre del presente ejercicio inauguramos la sucursal N°27 en **San Miguel**.

A su vez, nos complace informar que estamos en el proceso previo a la apertura de una nueva sucursales en **Nro. 28 Berazategui (Punto de venta N° 31)** y la mudanza de la sucursal **Liniers**.

Desarrollo de Productos y Campañas

En diciembre y junio realizamos las promociones especiales **“Kit Camping”** y **“Kit Cine”**, con la participación de todos los puntos de venta. Se sortearon dichos kits entre los clientes y se organizó un concurso interno, premiando a las sucursales mejor decoradas, con el fin de motivar a los equipos.

Lanzamos una campaña especial anual **“Plan 30 30 30”**, para clientes renovadores por los 30 años de la compañía, festejando los cumpleaños de las sucursales mes a mes con grandes sorteos y premios, en nuestros 31 puntos de venta.

En abril lanzamos el nuevo plan **“Estamos de Fiesta”**, dirigido a clientes nuevos, quienes al adquirir su crédito mayor a \$12.000 (y hasta \$30.000) se llevan de regalo un electrodoméstico.

Efectuamos campañas de posicionamiento para incrementar el conocimiento masivo de la compañía con distintas acciones publicitarias:

Acciones de branding y búsqueda de prospectos en vía pública con nuestro equipo de MKT, sponsoreo en clubes de fútbol, automovilismo, pautas en radio y TV, campañas gráficas en vía pública.

Campañas de inauguración de puntos de venta: implementamos acciones publicitarias para el posicionamiento en las nuevas zonas.

Planes y Productos

- **MINI PLANES:** continuamos con Mini planes, direccionados a personal doméstico, asignación universal por hijo, etc.
- **PLAN \$30.000:** dirigido a empleados públicos, privados, jubilados, pensión graciable y con tarjeta de crédito.
- **ESTAMOS DE FIESTA:** dirigido a clientes nuevos, otorgando hasta \$30.000.

Canales de Contacto

- **Canal de Venta On Line:**
Seguimos trabajando en la búsqueda de optimizar este canal. Nuestro formulario de contacto se encuentra direccionado a nuestro originador de créditos agilizando circuitos internos, automatizando procesos y brindando al cliente una atención rápida, simple y eficaz para la obtención de su crédito.
- **Google AdWords y Posicionamiento Web:**
Trabajamos en campañas on line, y en el posicionamiento de nuestras landings.
- **Facebook e Instagram:**
Continuamos creciendo en número de fans, y comenzamos a implementar campañas en ambas redes sociales, dirigiendo las consultas de potenciales clientes a nuestro canal online, obteniendo una excelente tasa de conversión de prospectos.
- **Whatsapp:**
Estamos finalizando la implementación en todas nuestras sucursales, incluida la sucursal web, de este exitoso canal de contacto.

Intranet

Continuamos trabajando en la 2da. etapa de la **Intranet de Cartasur** conectando de manera permanente a todo el personal, generando fortaleciendo nuestra cultura por medio de la información, desarrollando y simplificando los procesos de comunicación y profundizando lazos entre las áreas.

Gestión de los Recursos

La estructura jerárquica de la compañía se conforma por las cinco gerencias existentes: Gerencia Comercial, Gerencia de Sistemas y Operaciones, Gerencia de Cobranzas, Gerencia de Administración y Finanzas y Gerencia de Recursos Humanos.

A partir del mes de diciembre de 2016 y con el objetivo de profesionalizar la gestión gerencial de Carta Sur, el Directorio consideró oportuna la búsqueda de ayuda externa en el ámbito de la Consultoría Estratégica, el Coaching Gerencial y la Capacitación de los altos mandos de la organización.

Dicha búsqueda derivó en la selección de la Consultora LBR Consulting, elegida conforme a las recomendaciones de expertos en la materia y otros clientes de la organización.

Desde mediados de diciembre 2016 y hasta la fecha la Consultora realizó en primera instancia un Diagnóstico integral del equipo directivo presentando un informe que dio origen al diseño e implementación de un Programa de Coaching Ejecutivo, readecuación estructural y capacitación organizacional, el cual se encuentra ya en su segunda etapa de ejecución.

Asimismo la Consultora, trabajando en equipo con el Board Gerencial y el área de Recursos Humanos, realizó el diseño y la implementación de una Encuesta de Clima Interno con alcance a toda la organización, cuyos resultados,

además de producir un impacto positivo en todos los niveles de la estructura organizacional, permitieron detectar factores emergentes que facilitaron la selección de vectores estratégicos de intervención para la mejora de la calidad de vida laboral de todo el personal de Carta Sur.

Conforme a los resultados positivos obtenidos a través de las intervenciones de Consultoría Estratégica a nivel del Directorio y las sesiones de Coaching Ejecutivo con el plantel gerencial, en la actualidad el programa se ha extendido a toda la plantilla de mandos medios con el objetivo de derramar en cascada hacia toda la organización, enfocándose el proceso en el logro de un incremento de la profesionalización de todos los niveles funcionales y operativos, el aumento de la productividad y el enfoque en los Resultados Claves de la Organización.

Proceso de Originación de Créditos

La gestión de originación de operaciones de crédito se encuentra en proceso de mejora continua, buscando maximizar la eficiencia en el proceso automático, aplicando al mismo la experiencia de 25 años en el rubro más la mejor tecnología disponible en el mercado. De esta manera Cartasur se destaca por la velocidad en la liquidación de sus préstamos, combinada con la seguridad y tranquilidad que nos da el tener un robusto y confiable sistema de análisis de riesgo.

El resultado de la originación se monitorea en forma permanente desde el área de auditoría interna.

Nos caracterizamos por tener una muy buena segmentación de nuestra cartera de clientes renovadores, lo que nos permite tener una oferta casi personalizada según el perfil del cliente. Esto redundará en beneficios tanto para el cliente como para la compañía.

Proceso de Cobranzas

Los índices de cobranzas se monitorean a partir de un conjunto de reportes periódicos (diarios y mensuales) con el objetivo de realizar un seguimiento continuo de 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 al Directorio, donde se comprometen las acciones necesarias para mantener la gestión de riesgo en un estándar elevado.

Este ejercicio se ha continuado con una muy buena respuesta en la cobranza de la cartera, manteniéndose en los mejores niveles históricos.

Se incorporaron recursos para el seguimiento, capacitación y control de las sucursales en la gestión de la mora que se realiza en el tramo de las primeras cuotas impagas. Para esto se realizan visitas periódicas a las sucursales y capacitación en casa central, mediante talleres de escuchas y otras herramientas de control de gestión.

Asimismo, contamos con un área de Cobranzas tercerizada, donde se gestionan las cuentas en morosidad superior a 90 días, para lo cual se realizan auditorías periódicas a estudios y seguimientos de las cuentas para que cumplan con los estándares de la Compañía.

En este año implementamos la categorización de clientes a través de la herramienta BeSmart, donde a través de la misma se identifica el comportamiento de pago de cliente, lo cual nos permite diferenciar acciones dependiendo del cliente, lo que nos lleva a una mejor eficiencia en la gestión de cobranzas.

En el área de administración se centralizaron las áreas judiciales y extrajudiciales con el fin de darle más agilidad a los procesos no legales tendientes al cobro, para lo cual se creó la Jefatura de Administración de Cobranzas.

Tecnología

Comunicaciones

Migramos completamente el equipamiento de servidores y red ubicado en casa central hacia un datacenter de clase mundial con certificación Tier-III (IPLAN), asegurando la continuidad del negocio ante interrupciones de energía o de internet y controlando el acceso físico a los equipos.

Hardware

Renovamos la mitad del parque de pc's de casa Central, y planificamos el reemplazo del otro 50% para el próximo semestre.

CRM Engage

Desarrollamos una nueva funcionalidad de integración con FACEBOOK para originar operaciones asociando así nuestras herramientas con esta importante red social.

Generamos una integración con comercios adheridos para originar créditos dirigidos.

Sistema ERP

Estamos en un proceso de evaluación de productos en el mercado con la finalidad de reemplazar nuestro actual ERP.

Sistemas Centrales

Implementamos un nuevo sistema de cajas que permitió una mayor velocidad, seguridad y versatilidad en las transacciones, mejor integración con sistemas de créditos y tarjetas, y se reemplazó además el modelo de impresión de recibos impresoras de matriz de puntos por tickets.

Fideicomiso.

Actualizamos el sistema de administración de fideicomisos, agregando funcionalidades de presentación de archivos de cobranzas e informes de estratificación de cartera.

BeSmart.

Implementamos un sistema de score de cobranzas, que califica nuestros clientes y se integra con nuestro CRM, facilitando la eficiencia en la gestión y contacto de cobranzas.

Tarjetas

Estamos en etapa de test en la implementando un nuevo sistema transaccional de tarjetas de crédito, en los próximos dos meses estará en operación, brindando importantes mejoras respecto a tiempos y seguridad en las transacciones y mejorando notablemente los procesos de incorporación y administración de clientes.

BI

Estamos evaluando herramientas de Business Intelligence para incorporar en los próximos meses tableros de control de gestión comercial, financiera y de cobranzas.

Política ambiental

Respetamos y cumplimos 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.

Responsabilidad Social

La Compañía acompaña por segundo año al Programa Empujar de la Fundación Pleroma, que se ocupa de acompañar a jóvenes que están en su último año de colegio secundario y apoyar su desarrollo con el fin de potenciar oportunidades laborales y capacitarlos para afrontar su futuro inmediato. Es muy grato compartir con ellos nuestras experiencias a partir de modalidades como mentorías y rotaciones.

Marco Normativo

La empresa se encuentra inscripta 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 las correspondientes Políticas de seguridad de datos actualizadas y auditadas.

Nos encontramos registrados en la Unidad de Información Financiera (UIF), cumplimos con la presentación mensual del Reporte Sistemático de Operaciones, y nos rige la Ley 25.246 de Encubrimiento y Lavado de Activos de Origen Delictivo, sus modificatorias y las Resoluciones de la UIF que la reglamentan.

Cartasur está inscripta en el **Banco Central de la República Argentina (BCRA)**, en los **Registros de Empresas no financieras emisoras de Tarjetas de Crédito** y de **Otros Proveedores No Financieros de Crédito** según lo establecido por la Comunicación A 5593 de dicho Organismo, teniendo asignado el número de Entidad 70218.

Mensualmente realiza las correspondientes presentaciones en los regímenes de Deudores del Sistema Financiero, Financiamiento con Tarjeta de Crédito, Transparencia y Consultas y Reclamos, etc.

Perspectivas de la Sociedad

En un marco de normalización de las variables macroeconómicas del país, acompañado de estabilidad política y previendo una reactivación del consumo para los próximos meses, la compañía está preparada para continuar el crecimiento de su participación en un competitivo mercado financiero.

Entendemos que la aplicación de una nueva Ley de Mercado de Capitales dará al mismo las reglas claras y sostenidas en el tiempo que necesita para desarrollarse en el país con el impacto positivo que esto debería traer a nuestra actividad.

La empresa llega a sus **25 años** en una posición sólida apoyada en una estructura profesionalizada, en un management con amplia experiencia y con un gobierno societario robustecido.

El Directorio considera que la sociedad está preparada seguir creciendo en volumen de operaciones, respetando los perfiles de riesgo crediticio, en razón de las siguientes condiciones y fortalezas:

- El nivel promedio de endeudamiento de los individuos en el país es muy bajo respecto a otras economías similares lo que nos hace confiar en una demanda creciente.
- Los proyectos del gobierno tendientes a incorporar al mercado formal de trabajo (blanqueo) a quienes no lo están, de resultar exitoso, podría acrecentar la demanda en un porcentaje muy importante considerando que estos individuos no son hoy sujeto de asistencia financiera.
- La disminución de la inflación alienta a las personas y las familias a tomar crédito para cumplir sus proyectos.
- La Compañía cuenta con un importante crédito en el mercado financiero, y mediante la emisión de instrumentos financieros en el mercado de capitales tendremos acceso también a la asistencia financiera en plazos más largos.
- Las inversiones en sistemas, comunicaciones, etc., nos habilitan para procesar y administrar volúmenes crecientes.
- Los avances en el desarrollo de las plataformas web para otorgar préstamos por internet nos permite incorporar nuevos clientes sin una limitante territorial y con costos mucho más convenientes.
- La capacitación permanente del personal en relación a la productividad de ventas nos permite aprovechar económicamente la capacidad instalada.
- La sindicatura y la auditoría interna agregan seguridad y disminuyen los riesgos de todo orden.

En este año tan especial para nosotros, el Directorio desea agradecer a las Entidades Bancarias y Financieras con las que operamos, consultores, asesores, proveedores y clientes, por la adhesión y confianza depositada en la compañía año tras año, y especialmente a todos los colaboradores que trabajan con nosotros en la empresa, ya que esta gestión no se hubiese podido llevado a cabo sin su empeño diario, sus ideas y el afianzamiento del concepto de trabajo en equipo que crecen día a día.”

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 para el día 02 de octubre de 2017 a las 12.00hs. 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 2017. 3) Consideración de la gestión del Directorio, fijación de las remuneraciones para el ejercicio cerrado el 30 de junio de 2017 (art.261 2do.

párrafo Ley 19.550 y modificaciones) y fijación de las garantías. 4) Distribución de utilidades. 5) Designación del auditor externo para el próximo ejercicio. 6) Designación de los integrantes de la Comisión Fiscalizadora. Teniendo la seguridad de reunir accionistas que representan la totalidad del Capital Social, los Sres. Directores resuelven por unanimidad convocar a Asamblea General Ordinaria de Accionistas sin efectuar publicación de edictos, teniendo la misma carácter de unánime de acuerdo con 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 13.45 hs.

MIGUEL RODOLFO ELGUER
Presidente

VILMA BEATRIZ LOPRESTI
Directora Titular

MIRTA NOEMI MONTES
Directora titular

ALFREDO OSCAR ALALUF
Por Comisión Fiscalizadora