

Diciembre 2007

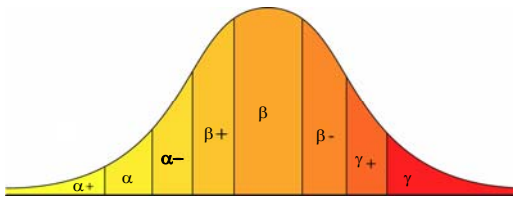
**CREAR TACNA**
**Perú**

# α-

Bajo nivel de riesgo crediticio y financiero. Su operación sólida y balanceada, la ubica entre las mejores IMF's, situada dentro del **tercio superior** de las instituciones evaluadas por MicroRate

### Perspectiva de Calificación:

A la emisión de este reporte, la Fundación BBVA para las Microfinanzas había acordado con CREAR Tacna la compra del 100% de sus acciones. Este reporte no considera el impacto futuro que pudiera tener esta transacción sobre la empresa.



+	↑	-
Fecha de Visita		Ene 08
Calificación anterior		α-
Fecha de calificación anterior		Dic 06
Calificaciones		7

### Principales Indicadores de Desempeño

	Dic-05	Dic-06	Dic-07
Cartera Bruta*	\$8,614	\$13,014	\$19,890
Número de Clientes	7,934	9,426	13,372
ROE**	19.1%	15.1%	9.1%
Rendimiento de Cartera	33.2%	31.8%	31.9%
Cartera en Riesgo	4.8%	3.9%	4.5%
Gastos Operativos	16.3%	14.1%	14.5%
Crédito Promedio	\$1,086	\$1,381	\$1,487
Cientes por Empleado	92	88	102

\* (000 \$) \*\* Ajustado.

### Descripción Resumida

La experiencia de CREAR Tacna en el negocio microfinanciero tuvo origen en 1992, operando como ONG Hábitat Tacna Siglo XXI (su principal accionista). Luego de siete años, la institución se convirtió a entidad regulada (Edpyme) iniciando sus operaciones en 1998.

A Dic-07, la institución, con sede en la ciudad de Tacna, administra una cartera de US\$ 19.9 millones distribuidas en siete agencias (*Ver Operaciones Microfinancieras*) en mercados con alta competencia (Tacna, Moquegua y Lima). Con préstamos promedio de US\$ 1,487, la institución emplea la metodología individual.

### Fundamentos de Calificación

CREAR Tacna se muestra como entidad sólida. Su notable desempeño operativo y adecuada estructura organizacional constituyen el soporte para el proceso de expansión a mercados competidos. Sin embargo, preocupa la tendencia negativa de sus principales indicadores de rentabilidad.

La institución presenta una clara estrategia enfocada en el segmento de la microempresa, posicionándose como una institución ágil. Su buena metodología crediticia, aunque con limitaciones en su aplicación para créditos de Pequeña Empresa, permitió un importante crecimiento de la cartera con niveles de calidad superiores al promedio de instituciones peruanas.

Con el fin de impulsar el crecimiento de sus operaciones, la institución logró incrementar su base de capital al incorporar socios internacionales estratégicos, además de fortalecer el Directorio. Sin embargo, la ampliación de sus operaciones aunado a la alta rotación de personal, no permitió lograr los niveles de productividad necesarias para mejorar su eficiencia operativa, mostrando un nivel inferior a la de su principal competidor. Asimismo, continuó la contracción del margen operativo por los gastos de provisión y de fondeo. El nivel de apalancamiento todavía resulta adecuado.

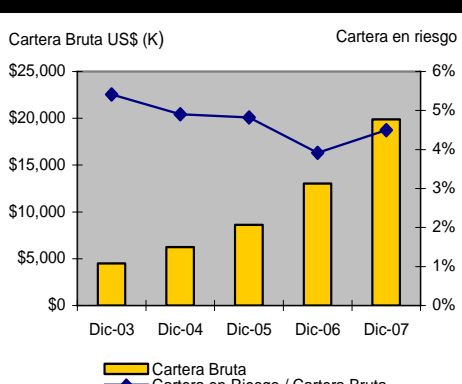
### Factores Sobresalientes

- Importante crecimiento de cartera con calidad
- Fortalecimiento patrimonial con nuevos accionistas
- Estructura organizacional adecuada
- Buenos controles internos

### Factores de riesgo

- Tendencia negativa del margen operativo
- Eficiencia operativa relativamente baja
- Alta rotación de personal
- Mercado altamente competitivo con sobreendeudamiento de clientes

**RESUMEN GENERAL**

CREAR TACNA			Muestra MicroRate		Muestra Perú	Cartera Bruta vs Cartera en Riesgo	
	Dic-07	Cuartil	1er Cuartil*	Promedio	Promedio	Cartera Bruta US\$ (K)	
ROE**	9.1%	2do	22.2%	14.3%	17.9%		
Cartera en Riesgo	4.5%	3er	2.0%	4.3%	6.1%		
Gastos Operativos	14.5%	2do	14.0%	23.4%	17.7%		
Prestatarios por Empleado	102	2do	167	119	101		
Cartera Bruta***	\$19,890	3er	\$69,897	\$54,575	\$62,380		
Número de clientes	13,372	3er	67,084	61,585	44,997		
Margen Operativo	4.0%	3er	8.9%	6.4%	6.9%		
Saldo de Crédito por Cliente	\$1,487	4to	\$498	\$963	\$1,217		

\*Límite inferior del 1er cuartil \*\*Ajustado \*\*\*(000\$).

### Situación Financiera (Pág. 4)

A Dic-07, CREAR Tacna presenta una posición financiera estable. A pesar de ello, preocupa la tendencia negativa mostrada en los indicadores de rentabilidad, situándose a un nivel todavía aceptable para el sector microfinanciero. Factores positivos son una buena estructura de adeudos, calce de plazos y aceptable apalancamiento; aunque con bajos niveles de liquidez

### Operaciones Microfinancieras y Calidad (Pág. 6)

La institución muestra un notable desempeño operativo, resumido en un importante crecimiento con buenos niveles de calidad. Su principal fortaleza radica en la buena metodología crediticia y adecuada estrategia comercial que permite obtener buenos resultados en un mercado altamente competitivo. Sin embargo, la metodología empieza a mostrar ciertas limitaciones en su aplicación para créditos con montos elevados que se aproximan al nicho de la banca comercial.

La calidad de cartera de CREAR Tacna se ha mantenido en niveles saludables, pese al deterioro mostrado en el último periodo. Su índice de cartera en riesgo<sup>1</sup> presentó un incremento (3.8% a Dic-06 versus 4.5% a Dic-07). A pesar que este índice es ligeramente más alto que la muestra MicroRate

<sup>1</sup> Saldos de créditos con atraso mayor a 30 días, más refinanciados.

(4.3% a Jun-07), resulta meritorio dado que opera en los mercados más competitivos de Perú.

### Organización y Gerencia (Pág. 9)

CREAR Tacna se encuentra en un proceso de consolidación en algunas de sus áreas claves, mostrando una estructura acorde con el tamaño de sus operaciones. Sin embargo, preocupa el alto grado de rotación de analistas que no permite alcanzar mejores niveles de productividad.

### Gobierno y Posicionamiento Estratégico (Pág. 11)

Durante el 2007, CREAR Tacna ha logrado expandir sus operaciones con la apertura de dos nuevas agencias en el mercado de Lima, y en regiones rurales. Para ello, ha fortalecido su patrimonio con aportes de dos fondos internacionales como nuevos socios estratégicos.

### Perspectiva Social (Pág. 12)

CREAR Tacna ha logrado moderados resultados en profundidad en el nicho microfinanciero elegido. Sin embargo, mediante la reciente incursión en nuevos mercados (Lima y mercados rurales) se espera mejorar estos resultados.

A pesar del alto costo por prestatario, viene cobrando tasas aceptables para el sector. Existe moderado riesgo de alejarse de su misión social debido a la tendencia a colocar mayores montos de crédito.