Fitch califica ONs por hasta USD200m a emitir por Tarjeta Naranja

29 de diciembre de 2010

Fitch asignó la categoría AA(arg) a la Clase XIII de Obligaciones Negociables por un máximo de hasta USD 200 millones a emitir por Tarjeta Naranja S.A (TN). Asimismo, Fitch afirmó las siguientes calificaciones de TN: - Programa Global de Obligaciones Negociables de corto, mediano y largo plazo por USD 350 millones: AA(arg). - ON Clase IV por hasta USD 100 millones: AA(arg). - Clase IX de Obligaciones Negociables por hasta USD 70 millones: AA(arg). - Clase X de Obligaciones Negociables por hasta $ 70 millones: A1+(arg). - Clase XI de Obligaciones Negociables por hasta $ 50 millones: A1+(arg). - Clase XII de Obligaciones Negociables por hasta USD 35 millones (ampliado desde USD 20 millones): AA(arg) La perspectiva de las calificaciones es estable. Las calificaciones de TN reflejan el crecimiento de su nivel de actividad manteniendo su desempeño dentro de los elevados estándares históricos, con una alta rentabilidad, buena calidad de activos y posición de capital y una holgada liquidez. La rentabilidad de la compañía es muy buena. Al cierre del tercer trimestre de 2010 los resultados de TN mantienen la tendencia creciente de los últimos ejercicios, que se fundamenta en el fuerte aumento de los ingresos y la disminución de los cargos por incobrabilidad, que compensan la suba de los gastos de administración por la expansión de la compañía. Debido a la fuerte capacidad de generación de ingresos, Fitch estima que la rentabilidad de la compañía se mantendrá en niveles elevados, apoyados por la aceleración del crecimiento previsto para 2011. TN muestra un sostenido aumento en el nivel de actividad en los últimos años, que se reactivó en 2010 luego de una marcada desaceleración del crecimiento en 2009 por la menor demanda y la restricción al crecimiento impuesta por la compañía ante el deterioro del entorno. La calidad de su cartera es satisfactoria, con una irregularidad del 3.45% al 30/09/10 y una cobertura con previsiones del 152.2%. La morosidad de la cartera muestra una tendencia decreciente desde fines de 2009, y Fitch espera que esta tendencia favorable se mantenga en 2011 de la mano de las buenas perspectivas para la economía local. La liquidez de la compañía es holgada, sus activos corrientes representaban 1.35 veces sus pasivos corrientes a sep'10 y su cartera de préstamos es de muy corto plazo. También se observa un buen acceso al mercado de capitales, tanto a través de la emisión de obligaciones negociables, líneas bancarias a mediano plazo y la securitización de cartera, lo que le permite diversificar sus fuentes de fondos y extender los plazos de sus pasivos. TN muestra buenos niveles de solvencia. A sep'10, el patrimonio neto representaba el 24.82% de los activos, con un bajo apalancamiento (3.03 veces). La sólida generación de resultados y la política de capitalizar al menos el 75% de las utilidades permiten a la compañía mantener estos indicadores en niveles elevados a pesar del crecimiento de los activos. TN es una compañía dedicada al otorgamiento de préstamos de consumo a través de tarjetas de crédito. Es el principal emisor de tarjetas de crédito en el interior del país y opera en 21 provincias a través de una red de 120 sucursales y 43 receptorías. A sep'10 contaba con más de 4,4 millones de tarjetas emitidas. Banco de Galicia posee el 80% del capital accionario a través de su subsidiaria Tarjetas Regionales S.A. y otras personas jurídicas detentan el 20% restante. Contactos: Analista Principal Santiago Gallo Director +54 11 52358137 Fitch Argentina Calificadora de Riesgo S.A. Sarmiento 663 – 7° piso – C1041AAM Capital Federal – Argentina Analista Secundario Ana Gavuzzo Senior Director +54 11 52358133 Relación con los medios: Laura Villegas – Buenos Aires – 5411 52358139 – laura.villegas@fithcratings.com Información adicional disponible en www.fitchratings.com y www.fitchratings.com.ar El criterio 'Global Financial Institutions Rating Criteria (16 Aug. 2010)' está disponible en www.fitchratings.com.ar o en www.fitchratings.com.