

BPO CONSULTING S.A.C. **(Retiro de Calificación)**

Con fecha 01 de agosto de 2019, PCR retira la clasificación de riesgo de “PE2” al Primer Programa de Instrumentos de Corto Plazo BPO CONSULTING, como consecuencia de la finalización del servicio de clasificación de riesgo que mantenía con la Compañía. La última calificación otorgada con fecha 21 de mayo de 2019, con información a diciembre de 2018, se fundamentó en el expertise de la gerencia, el posicionamiento alcanzado como consecuencia de la relación comercial con su principal cliente América Móvil Perú S.A.C (Claro), así como el inicio de operaciones con nuevos clientes a raíz de la compra de Transcom Worldwide Perú S.A.C. Asimismo, la calificación consideró la concentración de la cartera de clientes y las medidas de mitigación presentadas, la menor generación operativa compensada por la inversión en su subsidiaria y los niveles de liquidez que registró la Compañía, los cuales fueron evaluados también a nivel de grupo económico debido a la entrada en vigencia del proyecto de fusión con la subsidiaria.

Asimismo, la clasificación consideró los siguientes puntos:

Resumen Ejecutivo

- **Experiencia de la gerencia:** BPO Consulting cuenta con 11 años de experiencia en el sector, a través de los cuales ha alcanzado una participación de mercado de 10%¹. Asimismo, se destaca la amplia experiencia de la plana gerencial en el sector de telecomunicaciones, en particular en la industria de centros de contacto.
- **Relación con su principal cliente.** Las ventas de BPO Consulting se encuentran concentradas en su principal cliente, América Móvil Perú S.A.C. (Claro), empresa que representa el 91% del volumen facturado. Asimismo, como medida de mitigación del riesgo de concentración se destaca que la Compañía trabaja con 5 Direcciones totalmente independientes y ha iniciado operaciones con Claro Chile gracias a la compra de Transcom Worldwide Perú S.A.C (Posteriormente denominada American Communication S.A.C), además de haber ampliado su portafolio de clientes (GLOVO) y a sus perspectivas de exportación de servicios debido al posicionamiento de mercado alcanzado. En tal sentido, se resalta que, según información proporcionada por la Compañía, a marzo de 2019, la participación de América Móvil Perú S.A.C. (Claro) dentro de la facturación del grupo (BPO Consulting y American Communication S.A.C.) disminuyó hasta situarse en 57%.
- **Estrategia de expansión de la empresa.** Se destaca la estrategia de expansión de la Compañía, la cual se refleja en la fusión por absorción con la empresa relacionada Dynamicall Perú SAC en agosto 2015 y la posterior compra del *call center* Transcom Worldwide Perú S.A.C en enero 2017, empresa europea de outsourcing y gestión de comunicación. Estas adquisiciones, junto con las certificaciones obtenidas por la compañía, le permitieron optimizar costos, aprovechar economías de escala, acceder a cuentas importantes e incrementar la exportación de su servicio, el cual es uno de los objetivos principales de la Compañía.
- **Crecimiento sostenido de las ventas vs. menor generación operativa:** Las ventas de la compañía han mostrado un crecimiento continuo durante el periodo de análisis, aunque con una tasa de crecimiento anual que ha ido disminuyendo cada año. Los costos de ventas, compuestos principalmente por gastos de personal, han incrementado el porcentaje de absorción pasando de 64.9% en 2014 a 82.0% al cierre del ejercicio 2018. En consecuencia, se ha deteriorado la utilidad operativa de la Compañía, la cual alcanzó S/ 0.80MM en 2018 (Dic 2017: S/ 1.17MM). Asimismo, desde la adquisición de Transcom Worldwide Perú S.A.C en el año 2017, la Compañía ha reflatado su utilidad operativa a través del Ingreso por variación en el valor de participación, lo cual le ha permitido alcanzar una utilidad neta de S/ 3.15MM (Dic 2017: 3.99MM). En tal sentido, a partir del 1 de mayo de 2019 entró en vigor el proyecto de fusión por absorción simple con American Communication, por lo cual a partir de la fecha se eliminó dicha partida del estado de resultados.
- **Desmejora de los niveles de liquidez:** La naturaleza del negocio de la Compañía posee un desfase entre el periodo de desembolsos (Principalmente los gastos por remuneración debido a que la industria es intensiva en capital humano) y el periodo de cobro por los servicios prestados. En tal sentido, al cierre del ejercicio 2018, la Compañía alcanzó un ratio corriente de 0.89 veces (Dic 2017: 1.03 veces). Sin embargo, a nivel de grupo se observa un ratio de liquidez de 1.51 veces (Dic 2017: 1.18 veces), debido al crecimiento en el efectivo y cuentas por cobrar correspondientes al crecimiento de las operaciones. Asimismo, producto de la fusión por absorción los indicadores a nivel de grupo querían como los únicos vigentes para la Compañía.

¹ Según información brindada por la empresa.

Información Regulatoria:

La información empleada en la presente clasificación proviene de fuentes oficiales; sin embargo, no garantizamos la confiabilidad e integridad de la misma, por lo que no nos hacemos responsables por algún error u omisión por el uso de dicha información. La clasificación otorgada o emitida por PCR constituyen una evaluación sobre el riesgo involucrado y una opinión sobre la calidad crediticia, y la misma no implica recomendación para comprar, vender o mantener un valor; ni una garantía de pago del mismo; ni estabilidad de su precio y puede estar sujeta a actualización en cualquier momento. Asimismo, la presente clasificación de riesgo es independiente y no ha sido influenciada por otras actividades de la Clasificadora.

Instrumentos Calificados

Primer Programa de Instrumentos de Corto Plazo BPO Consulting

El Programa es hasta por un monto máximo en circulación de US\$ 1.00MM o su equivalente en soles, con una vigencia de 06 años contados a partir de su inscripción en el Registro Público del Mercado de Valores de la SMV, lo que aconteció el 20 de mayo de 2016. El Programa estará respaldado con garantía genérica sobre el Patrimonio de la Empresa. Los recursos obtenidos de la colocación de los instrumentos emitidos en el marco del Primer Programa serán destinados a capital de trabajo, y no podrán financiar las operaciones de las empresas vinculadas.

PRINCIPALES TÉRMINOS Y CONDICIONES DE LA EMISIÓN

Características	Primera Emisión del Primer Programa de Instrumentos de Corto Plazo BPO Consulting S.A.C.
Monto de 1era emisión	Hasta S/ 3.00 MM
Plazo por emisión	No mayor a un año
Precio de colocación	Bajo la par de su valor nominal (S/ 1,000.00)
Emisor	BPO Consulting S.A.C.
Estructurador	DIVISO BOLSA SAB S.A.
Opción de rescate	La Empresa no efectuará el rescate anticipado de los Instrumentos de Corto Plazo. Sin perjuicio a ello, la Empresa podrá rescatar los valores de acuerdo con lo señalado en el artículo 330 de la Ley General de Sociedades, siempre que se respete lo dispuesto en el artículo 89° de la Ley del Mercado de Valores.

Fuente: BPO Consulting S.A.C. / Elaboración: PCR

EMISIONES EN CIRCULACIÓN (Al 31 de diciembre de 2018)

Emisión	Serie	Monto colocado	Tasas de Interés	Fecha de colocación	Fecha de Redención	Plazo
Primera	Serie F	S/ 1.50 MM	6.6563%	05/09/2018	03/06/2019	270 días

Fuente: BPO Consulting S.A.C. / Elaboración: PCR