

**AVISO DE OFERTA PARA INSTRUMENTOS DE CORTO PLAZO EMITIDOS POR EMPRESAS QUE FORMAN PARTE DEL
MERCADO ALTERNATIVO DE VALORES – MAV**



Eficiencia y flexibilidad en sus manos

BPO CONSULTING S.A.C.

Hasta por un monto máximo en circulación de **S/ 3,000,000.00 (Tres millones y 00/100 soles)**
Oferta Pública de Instrumentos de Corto Plazo

Por Resolución de la Intendencia General de Supervisión de Conductas **N° 045-2016-SMV/11.1**, de fecha **20 de Mayo del 2016**, se dispuso la inscripción en el Registro Público del Mercado de Valores de la Superintendencia de Mercados de Valores - SMV, de los valores denominados **Primera Emisión del Primer Programa de Instrumentos de Corto Plazo BPO CONSULTING** de **BPO Consulting S.A.C.** (la “Empresa”), que posibilita la emisión de instrumentos de corto plazo hasta por un monto máximo en circulación de **S/ 3,000,000.00** en el marco del Reglamento del Mercado Alternativo de Valores – MAV, aprobado por Resolución SMV N° 025- 2012-SMV/01. Los Instrumentos de Corto Plazo **BPO Consulting S.A.C.** se podrán emitir en una o más series correspondientes hasta por un monto máximo en circulación **S/ 3,000,000.00 (Tres millones y 00/100 soles)**.

La Empresa fue constituida el **22 de febrero del 2010**. El objeto social de la Empresa es dedicarse principalmente a brindar servicios para terceros en las áreas de atención de llamadas, contactos con clientes, ventas, telemarketing, investigación de mercados, gestión de cobranzas y soporte técnico; perteneciendo al CIU 74996.

La Empresa cumple con los requisitos establecidos en el numeral 4.2 del artículo 4° del Reglamento del Mercado Alternativo de Valores - MAV, aprobado mediante Resolución SMV N° 025-2012-SMV/01, para poder participar en el Mercado Alternativo de Valores.

El capital social de la Empresa al 30 de junio, asciende a S/ 1,300,767.00 y se encuentra representado por 1,300,767 acciones de un valor nominal de S/ 1.00 cada una.

Se ha acordado en esta oportunidad emitir Instrumentos de Corto Plazo en el marco del Reglamento del Mercado Alternativo de Valores—MAV, aprobado por Resolución SMV N° 025-2012-SMV/01 y sus normas modificatorias y complementarias, bajo las siguientes condiciones:

Empresa:	BPO CONSULTING S.A.C.
Agente Colocador:	DIVISO Bolsa Sociedad Agente de Bolsa S.A. con domicilio en Av. Rivera Navarrete 501, Piso 19, distrito de San Isidro, provincia y departamento de Lima (Perú) y teléfono 512-2460.
Representante del Agente Colocador:	Roy Asencios Bao – Gerente General
Denominación:	Primera Emisión del Primer Programa de Instrumentos de Corto Plazo BPO CONSULTING
Tipo de Instrumento:	Instrumentos de Corto Plazo
Clase:	Instrumentos de Corto Plazo nominativos, indivisibles, libremente negociables y estará representados por anotaciones en cuenta a través de CAVALI.
Código ISIN:	PEP72670V053
Código Nemónico:	BPO1CP1E
Moneda:	Soles
Monto subastarse:	Hasta por un importe máximo S/ 1’500,000.00 (Un millón quinientos mil y 00/100 Soles) . No obstante, en caso no se presenten ofertas de compra o cuando las ofertas de compra no sean acordes con las condiciones del mercado o las expectativas de la Empresa, la Empresa podrá reducir el monto de la Emisión.
Valor Nominal:	S/ 1,000.00 (Mil y 00/100 soles) cada uno.
Serie:	Serie E , que no podrá exceder de S/ 1’500,000.00 (Un millón quinientos mil y 00/100 Soles) .
Número de instrumentos a subastarse:	1,500
Plazo de Vencimiento:	La Serie E tendrá un vencimiento de 270 días , contados a partir de la Fecha de Emisión.
Precio de Colocación:	Bajo la par de su valor nominal (Descuento).
Interés:	Cupón cero.
Amortización:	Sobre el 100% del Valor Nominal al plazo del vencimiento.
Tipo de Oferta:	Oferta Pública Primaria
Mecanismo de colocación:	Oferta pública primaria en Rueda de Bolsa de la Bolsa de Valores de Lima S.A.A. (BVL) a través de la negociación periódica del Sistema Electrónico de Negociación de la BVL - Millennium en el marco del Reglamento del Mercado Alternativo de Valores - MAV, aprobado mediante Resolución SMV N° 025-2012-SMV/01 y modificatorias.
Mecanismo para la Adjudicación:	Subasta Holandesa
Variable a Subastar:	Tasa de Rendimiento expresada en términos de Tasa Nominal Anual (TNA)
Mecanismo de Prorrato:	Se encuentra descrito en el prospecto informativo.

Prospecto Marco, Acto Marco y sus Complementos	Estarán disponibles para su evaluación en la oficina principal de la "Empresa", de DIVISO Bolsa Sociedad Agente de Bolsa S.A. y en el Registro Público del Mercado de Valores de la SMV.
Garantías:	Los valores de la Primera Emisión del Primer Programa de Instrumentos de Corto Plazo BPO CONSULTING cuentan únicamente con garantía genérica sobre el patrimonio de la Empresa.
Clasificación de riesgo:	Pacific Credit Rating (PCR): PE2
Moneda de pago:	Se realizará en soles .
Fecha de pago de principal e intereses:	El pago del principal e intereses será efectuado el lunes 10 de septiembre de 2018 .
Lugar y Agente de Pago:	CAVALI S.A. I.C.L.V., con domicilio en Pasaje Acuña N° 191, Lima 1.
Fecha de la subasta y adjudicación:	Martes 12 de diciembre de 2017
Hora de la adjudicación:	A partir de las 13:00 hasta las 14:00 horas del martes 12 de diciembre de 2017 .
Recepción de órdenes de compra:	En caso la colocación se realice en Rueda de Bolsa, las órdenes de compra serán remitidas en físico y en digital a través de los siguientes medios: vía facsímil a la sociedad agente de bolsa de su preferencia.
Ingreso de propuestas:	Las propuestas de compra se ingresarán desde las 12:00 horas hasta las 13:00 horas del martes 12 de diciembre de 2017 , a través del Libro de Subastas del Sistema Electrónico de Negociación de la BVL - Millennium. El mecanismo permite que los inversionistas puedan elegir a la sociedad agente de bolsa de su preferencia, a fin de remitir sus órdenes de compra.
Fecha de Emisión:	Miércoles 13 de diciembre de 2017.
Fecha y Modalidad de Liquidación:	Se realizará el día miércoles 13 de diciembre de 2017 , a través de CAVALI S.A. I.C.L.V.
Fecha de Vencimiento:	Domingo 09 de septiembre de 2018.
Fecha de Redención:	Domingo 09 de septiembre de 2018.
Costos de la colocación:	Todos los costos relacionados con la colocación y emisión de Instrumentos de Corto Plazo serán asumidos por el Emisor.
Aviso Importante:	En caso no se presenten ofertas de compra o cuando las ofertas de compra no sean acordes con las condiciones del mercado o las expectativas de la Empresa, la Empresa podrá reducir el monto de la oferta e inclusive declararla desierta. Asimismo, la Empresa se reserva el derecho de suspender o dejar sin efecto, en cualquier momento y sin necesidad de expresar causa alguna la subasta.

DIVISO BOLSA

DIVISO Bolsa Sociedad Agente de Bolsa S.A.
Entidad Estructuradora

DIVISO BOLSA

DIVISO Bolsa Sociedad Agente de Bolsa S.A.
Agente Colocador

BPO CONSULTING S.A.C

Informe con EEFF¹ al 30 de junio 2017
Periodicidad de actualización: Semestral

Fecha de comité: 21 de septiembre de 2017
Sector Telecomunicaciones, Perú

Equipo de Análisis

Claudia Portugal Del Carpio
cportugal@ratingspcr.com

Emma Álvarez G.
ealvarez@ratingspcr.com

(511) 208.2530

HISTORIAL DE CALIFICACIONES

Fecha de información	jun-15	dic-15	jun-16	dic-16 ¹	jun-17
Fecha de comité	27/11/2015	02/05/2016	20/12/2016	03/05/2017	21/09/2017
Instrumentos de Corto Plazo	PE2	PE2	PE2	PE2	PE2
Perspectivas	Estable	Estable	Estable	Estable	Estable

Significado de la clasificación

PE2: Emisiones con buena certeza en el pago oportuno. La liquidez y otros aspectos del emisor son firmes; sin embargo, las necesidades continuas de fondos pueden incrementar los requerimientos totales de financiamiento.

Estas categorizaciones podrán ser complementadas si correspondiese, mediante los signos (+/-) mejorando o desmejorando respectivamente la clasificación alcanzada entre las categorías PE2 y PE3 inclusive.

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 constituye 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. El presente informe se encuentra publicado en la página web de PCR (<http://www.ratingspcr.com/informes.html>), donde se puede consultar adicionalmente documentos como el código de conducta, la metodología de clasificación respectiva y las clasificaciones vigentes.

Racionalidad

En comité de Clasificación de Riesgo, PCR decidió ratificar la clasificación de “PE2” al Primer Programa de Instrumentos de Corto plazo de BPO Consulting S.A.C. La decisión se sustenta en los planes de expansión de la empresa y el crecimiento sostenido de sus ingresos desde el inicio de sus operaciones, apoyado en la fidelización de los clientes, principalmente de América Móvil SAC, empresa que tiene una importante participación en las ventas de BPO. También se destaca el mayor patrimonio y la mejora en los indicadores de solvencia tras la compra de Transcom, que a su vez permitió un incremento en la utilidad neta de la compañía por la plusvalía generada, deteriorando sin embargo los indicadores de liquidez. Finalmente, se considera los procesos operativos respaldados por la plana gerencial que han permitido alcanzar diversas certificaciones referentes a la calidad del servicio.

Perspectiva estable.

Resumen Ejecutivo

- **Ambiciosos planes de expansión.** Tras la fusión con Dynamicall Perú, BPO mantiene una cartera de clientes provenientes de distintos sectores y ha logrado fidelizar a sus clientes, destacando América Móvil Perú, Asimismo, se destaca la compra de Transcom Worldwide Perú SAC, empresa europea de outsourcing y gestión de comunicación, que le permitió alcanzar como grupo económico, un capital social de S/ 30.34 MM y un patrimonio neto de S/ 12.20 MM.
- **Continuo crecimiento de ventas y concentración de cartera.** Las ventas de la compañía vienen mostrando un crecimiento notable desde el inicio de sus operaciones, logrando a junio 2017 un crecimiento interanual de 24.2% gracias al crecimiento de operaciones con la cartera de clientes, principalmente con América Móvil Perú S.A.C., empresa que concentra una importante participación de las ventas de BPO. Sin embargo, se destaca la prestación de servicios tanto a nivel nacional como internacional, a fin de seguir una estrategia de expansión y mayor diversificación.
- **Mayor margen neto por la plusvalía relacionada a la compra de la empresa Transcom Worldwide Perú S.A.C.** A junio 2017, el costo de ventas de BPO mostró un incremento porcentual (+29.2%) mayor al registrado en sus ventas (+24.2%), principalmente por la contratación de empleados para gestionar las nuevas campañas; por lo que los márgenes bruto y operativo de la compañía se redujeron respecto a sus niveles de junio de 2016. Sin embargo, el margen neto de la empresa se ubicó en 22.0%, ampliamente superior al 3.5% de junio 2016 debido a la plusvalía relacionada a la compra de

¹ EEFF no auditados a junio 2017.

la empresa Transcom Worldwide Perú S.A.C.

- **Mejor nivel patrimonial e indicadores de solvencia tras la compra de Transcom.** A junio 2017, tras la compra de Transcom, el patrimonio de BPO se incrementó en 123.4% respecto a su nivel de diciembre 2016 debido a la plusvalía generada dado que el precio pagado fue menor a su valor contable. Este incremento del patrimonio derivó en un menor endeudamiento patrimonial, con un pasivo que cubre el patrimonio en 1.9 veces a junio 2017, ratio menor al 2.9 de diciembre 2016.
- **Indicadores de liquidez explicados por la compra de subsidiaria.** Dado que el principal insumo de BPO está representado por el personal operador, la empresa mantiene un importante nivel de pasivos por remuneraciones y beneficios por pagar. A junio 2017, la liquidez de la empresa se vio afectada por la compra de la empresa Transcom Worldwide Perú S.A.C., con lo que el indicador de liquidez se ubicó en 0.95 veces (DIC. 2016: 1.12 veces).
- **Procesos operativos respaldados por plana gerencial traducido en certificaciones alcanzadas.** La plana gerencial cuenta con amplia experiencia en el sector de telecomunicaciones, en particular en la industria de centros de contacto. Este factor, aunado a la utilización de tecnología avanzada en gestores de comunicación propia como adquirida a terceros y el monitoreo constante de los procesos operativos fueron las bases para la obtención de la Re-Certificación ISO 9001:2008. Asimismo, en octubre de 2015 obtuvo la homologación de proveedores necesaria para el inicio de operaciones con el Grupo BBVA; y a la fecha se encuentra en la etapa final de certificación COPC, la cual obtendrá en el mes de Octubre de 2017.

Metodología utilizada

La opinión contenida en el informe se ha basado en la aplicación de: (i) la metodología para Calificación de riesgo de acciones vigente, el cual fue aprobado en Sesión 04 de Comité de Metodologías con fecha 09 de julio 2016 y (ii) la metodología para Calificación de riesgo de instrumentos de deuda de corto, mediano y largo plazo, acciones preferentes y emisores, el cual fue aprobado en Sesión 04 de Comité de Metodologías con fecha 09 de enero 2017.

Información utilizada para la clasificación

- **Información financiera:** Estados Financieros no auditados correspondientes al 30 de junio de 2017, Flujo de Caja Proyectado, Plan Anual de Inversiones.
- **Riesgo de Liquidez:** Estructura de financiamiento, detalle activos y pasivos de fácil convertibilidad.
- **Riesgo de Solvencia:** Estructura de pasivos.
- **Riesgo Operativo:** Plan estratégico.

Limitaciones y Limitaciones Potenciales para la clasificación

- **Limitaciones encontradas:** No se encontraron limitaciones referentes a la información.
- **Limitaciones potenciales (Riesgos Previsibles):** La concentración de las ventas en un cliente principal es un riesgo potencial, que se ve controlado sin embargo en el hecho de que Dynamicall se ha convertido en un socio estratégico de dicho cliente.

Hechos de importancia

- El 24 de abril del 2017, mediante Junta General de Accionistas, se acordó revocar los poderes de representación al señor Jose Antonio Mantilla Hidalgo (cuya aceptación de renuncia se acordó en Junta Universal de 30 de marzo) relacionados con la inscripción y emisión de Papeles Comerciales en el Mercado Alternativo de Valores y con el Primer Programa de Emisión de Papeles Comerciales. Asimismo, se decidió otorgar estos poderes de representación al señor Piero Gianfranco Giuttari Claussi.
- El 18 de Abril del 2017 la Gerencia General designó como sociedad de auditoría externa para el ejercicio 2017 a la Sociedad Auditora "Pazos, López de Romaña, Rodríguez S.C.R.L.", sociedad civil peruana miembro de BDO International Limited.
- El 29 de marzo del 2017, la Junta General de Accionistas acordó la futura transferencia de 127,606 acciones (9.81% de la participación del accionariado de BPO) por parte del Sr. José Antonio Mantilla Hidalgo hacia el Sr. Enrique Beltran Cornejo, la misma que se ejecutó el 24 de abril de 2017.
- El 29 de marzo del 2017, luego de la Junta General de Accionistas, el Sr. José Antonio Mantilla Hidalgo transfirió 14,178 acciones (1.09% de la participación del accionariado) al Sr. Adolfo Enrique Beltran Davila con lo cual queda el accionariado constituido por los señores Enrique Beltran Cornejo, Adolfo Enrique Beltran Davila y José Antonio Mantilla Hidalgo con el 73%, 17.19% y 9.81% de la participación, respectivamente.
- El 15 de marzo se procede al cambio de denominación social de la empresa subsidiaria Transcom Worldwide Perú S.A.C. por American Communication S.A.C.
- El 09 de marzo del 2017 se comunica a la SMV la colocación de S/ 1.50 MM, referentes al primer programa de Instrumentos de corto plazo (Serie C), con una tasa fija de 8.125% a un plazo de 270 días
- El 09 de enero del 2017, se cerró la operación de compra de la empresa TRANSCOM WORLDWIDE PERU S.A.C.

- El 27 de diciembre del 2016 se comunica a la SMV la colocación de S/ 1.50MM, referentes al primer programa de Instrumentos de corto plazo (Serie B), con una tasa fija de 8.25% a un plazo de 270 días
- El 23 de noviembre del 2016 se comunica a la SMV que en sesión de Asamblea de Obligacionistas, se acordó cambiar como Entidad Estructuradora y Agente Colocador a BNB Valores Perú Sociedad Agente de Bolsa por DIVISO BOLSA SAB S.A.
- En agosto del 2016 se amplía el alcance a la certificación ISO 9001:2008 para atención al cliente.
- El 7 de junio del 2016 se comunica la SMV la colocación de S/1.50MM, referentes al primer programa de Instrumentos de corto plazo (Serie A), con una tasa fija de 8.5% a un plazo de 270 días.
- Durante el primer semestre del 2016 se cerró un convenio con HP para alquilar computadoras y servidores (arrendamiento operativo) con el objetivo de continuar el proceso de expansión.
- Durante el primer semestre del 2016 se resolvió el alquiler de un tercer local de 1500 metros con contrato hasta el año 2021 donde se habilitó 8 salas de Capacitación, zonas de recreación, comedor y depósitos. Además este local está preparado para soportar un crecimiento de hasta 500 puestos.
- El 06 de noviembre de 2015 quedó inscrito, mediante Registros Públicos según partida electrónica N° 12447589, la Sociedad que incluye la fusión por absorción con Dynamicall Perú S.A.C.

Contexto Económico

A mayo 2017, el PBI del Perú creció 2.0%, registrando una tasa inferior al 4.1% obtenido en similar periodo de 2016. El menor dinamismo fue producto del menor gasto público, desaceleración del consumo privado y por la reducción de la inversión privada. Sin embargo, se observa una recuperación respecto a meses previos (afectados por el Fenómeno El Niño Costero); como consecuencia del crecimiento del sector pesquero, manufactura, servicios, comercio.

Se espera que mientras se vaya revirtiendo los efectos de El Niño Costero que finalizó en mayo, se produzca una normalización del sector agrícola con una mayor producción de cultivos como caña de azúcar y arroz. Asimismo, se espera que la minería crezca impulsada por la extracción de cobre y zinc. No obstante, la recuperación del sector primario sería más gradual dado que depende de la demanda interna y el gasto público.

A junio 2017, la tasa de inflación se ubicó en 2.7%, nivel inferior al conseguido al cierre de 2016 (3.2%), situándose dentro del rango meta (1 a 3%), proyectándose que se mantenga dentro de dicho rango durante el 2017 y 2018. La tasa obtenida a junio, es resultado de la reversión de los precios de algunos alimentos, que se habían incrementado cuando fueron afectados por factores climáticos en el primer trimestre del año.

Según el último reporte de inflación del Banco Central del Perú se han realizado revisiones a la baja a las tasas de crecimiento del PBI para 2017 de 3.5% a 2.8%, debido a las correcciones a la baja de los sectores minería metálica y los sectores no primarios de construcción, comercio y servicios. Asimismo, las proyecciones para la demanda interna se han ajustado de 3.3% a 1.9%, en relación principalmente a la proyección para la inversión privada fija, que pasó de 5.0% a 2.5%. Finalmente, la proyección para la inversión pública se ajustó de 11.0% a 7.0%.

INDICADORES	PRINCIPALES INDICADORES MACROECONÓMICOS ANUAL				PROYECCIONES ANUAL**	
	2013	2014	2015	2016	2017	2018
PBI (var. %real)	5.8%	2.4%	3.3%	3.9%	2.8%	4.2%
PB Electr & Agua	5.5%	4.9%	5.9%	7.3%	3.1%	4.5%
PBI Minería e Hidrocarb. (var.%real)	4.9%	-0.9%	9.5%	16.3%	4.3%	7.1%
PBI Construcción (var.%real)	8.9%	1.9%	-5.8%	-3.1%	-0.7%	8.0%
Remuneración Mínima Vital(S/)	750	750	750	850	850	850
Inflación (var.% IPC)	2.9%	3.2%	4.4%	3.2%	2.0% - 2.5%	2.0% - 2.2%
Tipo de cambio promedio (US\$)	2.7	2.84	3.19	3.38	3.35	3.4

**Información a Mayo 2017 / BCRP Reporte de Inflación junio 2017

Fuente: BCRP / Elaboración: PCR

Contexto Sistema (Sector de tercerización de contacto con clientes)

El mercado de call centers en el Perú se encuentra en pleno proceso de expansión, y la gestión de capital humano es un recurso vital para el fortalecimiento de este sector ya que es su principal insumo. Un estudio realizado por APECCO, Asociación Peruana de Centros de Contacto en julio de 2017, indica que los servicios de BPO crecieron un 12% respecto al 2016, servicio técnico aumentó en un 2%, uso de email creció 12%, y el canal de voz se redujo 1%. Asimismo, este estudio revela que el 100% de las compañías planea una estrategia digital para 2018.

Los agentes se encuentran distribuidos según sus funciones en: atención por canales telefónicos (86%), back office (6%), social media (5%) y atención presencial (3%). El canal de social media creció un 4% y back office un 3%, a diferencia de los canales de telefonía y presencial, los cuales disminuyeron 2% respecto de 2016. Actualmente los sites se ubican principalmente en Lima (86%), Chiclayo (9%), y Trujillo (5%); destacando el número de sites en Lima Metropolitana, que creció un 12% respecto de 2016.

En cuanto al personal de los centros de contacto, a julio 2017, el 75% de las empresas tiene más de 500 trabajadores, un 5% cuenta con un personal de 300 a 500 trabajadores, el 10% tiene de 200 a 300 trabajadores, y el 10% restante tiene menos de 200 personas trabajando en su centro de contactos. Cabe mencionar que las empresas contratantes de más de 500 personas aumentaron un 5% respecto de 2016. Por el lado de la distribución de la planilla según horas trabajadas, el 62% laboran 8 horas diarias, el 13% 6 horas, y el 25% restante trabajan 4 horas al día. Asimismo, en cuanto a la edad, el 30% de los trabajadores tienen de 23 a 26 años. Es de resaltar que el 95% de las empresas prevé ampliar la planilla en 2017.

De cara al futuro, las perspectivas para la industria son muy promisorias, ya que se espera que en el 2017 la industria de Call Center duplique los ingresos totales con servicios de BPO más especializados. De esta manera el empleo crecería 12,3% en 4 años, dando trabajo a 24.000 jóvenes más con todos los beneficios laborales de la ley. A nivel de Latinoamérica, en el 2015 el mercado de call centers registró ingresos por US\$ 240 MM y se espera que alcance los US\$ 276 MM en el 2021. Los países que experimentaron las mayores tasas de crecimiento de los últimos años han sido Perú, Chile y Colombia,

Finalmente, cabe mencionar que si bien tradicionalmente, los call centers han sido salas masivas con una gran cantidad de personal sentado en módulos atendiendo llamadas telefónicas (formato de servicio que lideró la industria por varios años), el sistema de nube digital está reemplazando el uso de grandes salas y servidores. La nueva propuesta configura el sistema en los servidores de la empresa que brinda el servicio, permitiendo crear un espacio digital donde se pueda operar el aplicativo y almacenar cantidades inimaginables de información. De esta manera, el personal puede trabajar con su propia configuración y acceder al sistema a través de un navegador web, permitiéndole trabajar en red en cualquier parte del mundo.

Análisis de la Institución

Reseña

BPO Consulting S.A.C (en adelante BPO o la Empresa), fue constituida en el mes de febrero de 2010 e inició operaciones en abril del mismo año. La empresa fue fundada por el Sr. José Mantilla bajo la marca comercial “360 Contacto”; inició operaciones con 25 posiciones en el distrito de Los Olivos, brindando los servicios de atención al cliente y ventas de empresas dedicadas a la comunicación a larga distancia y, posteriormente, a una empresa del sector retail. Para el año 2011, y dado la diversificación en la cartera de clientes, las operaciones se trasladaron al distrito de Jesús María donde ampliaron el número de posiciones de atención. Posteriormente, en el año 2012, BPO retorna a Lima Norte (Independencia) permitiéndose duplicar sus posiciones.

Asimismo, el 01 de agosto de 2015, entra en vigencia la fusión por absorción con la empresa relacionada Dynamicall Perú S.A.C., la misma que se constituyó en el año 2007 por el Sr. Enrique Beltrán (accionista de BPO). Sus operaciones también se ubicaron en Lima Norte, enfocadas en soluciones de externalización de centros de contacto con especialización en ventas y atención al cliente; entre sus principales clientes se encontraban empresas de seguros (en el ámbito nacional e internacional) y diversas fundaciones benéficas. El 09 de enero del 2017 se cierra la compra del call center sueco Transcom Worldwide Perú S.A.C., cuya razón social fue cambiada por American Communication SAC., con lo que la empresa pudo mejorar su posicionamiento en el mercado, optimizar costos gracias a las economías de escala, acceder a cuentas importantes, e incrementar la exportación de su servicio.

Grupo económico

En tal sentido, el grupo económico está compuesto por dos empresas: BPO Consulting SAC y American Communication SAC, las cuales se dedican al mismo giro de negocio pero que manejan su contabilidad de manera independiente. Con esta adquisición, según información financiera consolidada, a junio de 2017, el grupo económico presenta un capital social de S/ 30.34 MM y un patrimonio de S/ 12.20 MM. A continuación se presenta las principales cifras del grupo:

Principales Cifras de Estados Financieros Consolidados								
Balance General (S/ MM)	Ene-17	Jun-17	Estado de Resultados (S/ MM)	Ene-17	Jun-17	Indicadores	Ene-17	Jun-17
Total Activo	25.23	24.24	Ventas	4.32	26.23	Solvencia		
Activo Corriente	14.23	12.75	Costo de Ventas	-3.11	-20.24	Pasivo Total/Patrimonio (Veces)	1.03	1.01
Activo No Corriente	11.00	11.49	Utilidad Bruta	1.20	5.98	Deuda Financiera(S/ MM)	6.00	4.30
Total Pasivo	12.78	12.04	Gastos Operativos	-0.95	-6.08	Rentabilidad		
Pasivo Corriente	12.78	12.04	Utilidad Operativa	0.26	-0.10	Margen Bruto (%)	27.91	24.01
Pasivo No corriente	0.00	0.00	Otros Ingresos	0.02	-0.56	Margen Operativo (%)	5.97	-0.36
Total Patrimonio	12.45	12.20	Utilidad Neta	0.27	-0.65	Margen Neto (%)	6.33	9.60
Capital Social	30.34	30.34				Liquidez		
Reserva legal	0.19	0.19				Liquidez Corriente (Veces)	1.11	1.05
Resultados Acumulados	-18.36	-17.67						

Resultados del ejercicio	-	-0.65		
Pasivo y Patrimonio	25.23	24.24	Capital de Trabajo (S/ MM)	1.45 0.71

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

A lo largo de su historia, Dynamicall ha recibido distintas distinciones por la calidad de sus operaciones así como su contribución a nivel de Responsabilidad Social. A la fecha, la empresa analizada mantiene la razón social BPO Consulting S.A.C., operando bajo la marca comercial "Dynamicall".

Responsabilidad Social Empresarial

Producto del análisis efectuado, consideramos que BPO Consulting tiene un nivel de desempeño aceptable (categoría RSE4, donde RSE1 es la categoría máxima y RSE6 es la mínima), respecto a sus prácticas de Responsabilidad Social Empresarial. La empresa no ha identificado a sus grupos de interés. Por otro lado, realiza acciones puntuales para promover la eficiencia energética mediante el control de los horarios de encendido y apagado de sus equipos, así como acciones para promover el reciclaje. En cuanto al consumo racional del agua, la empresa hace una medición semanal del consumo, realiza campañas de concientización, entre otros, para promover el consumo racional de este servicio. Por otro lado, cabe mencionar que la empresa no realiza evaluaciones ambientales de sus proveedores.

Con relación al aspecto social, la empresa realiza acciones que promueven la igualdad de oportunidades y/o erradicación de la discriminación entre sus trabajadores, así, tiene convenios con el MINTRA y/o instituciones que promueven el empleo de las personas con discapacidad. Del mismo modo, cumple plenamente con la legislación laboral local en cuanto a la erradicación del trabajo infantil y forzoso. Por otro lado, la compañía cumple totalmente con la legislación vigente respecto a los beneficios sociales otorgados a sus trabajadores, y realiza actividades sociales en Navidad a zonas de bajos recursos, promoviendo su participación en la comunidad. Finalmente, la empresa cuenta con un código de ética, el cual es aplicable para todos los colaboradores.

Gobierno Corporativo

Producto del análisis efectuado, consideramos que BPO Consulting tiene un nivel de desempeño aceptable (categoría GC4, donde GC1 es la categoría máxima y GC6 es la mínima), respecto a sus prácticas de Gobierno Corporativo. BPO Consulting es una persona jurídica bajo la denominación de Sociedad Anónima Cerrada, de acuerdo a la Ley General de Sociedades. El Capital Social de la compañía totalmente suscrito y pagado es de S/ 1,300,767 (Un Millón Trescientos Mil Setecientos Setenta y Siete y 00/100 Soles) representado por 1,300,767 acciones nominativas de S/ 1.00 cada una, gozando todas de iguales derechos y prerrogativas. No existen acciones sin derecho a voto.

A junio de 2017, BPO Consulting tiene 2 accionistas, siendo ambos personas naturales. La estructura accionaria actual se muestra en la siguiente tabla:

ACCIONISTA	PARTICIPACIÓN
Enrique Beltrán Cornejo	82.81%
Adolfo Beltrán Dávila	17.19%
TOTAL	100.00%

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

Los órganos de gobierno de BPO Consulting son la Junta General de Accionistas y la Gerencia General. La Junta General de Accionistas es el órgano supremo de la sociedad. Asimismo, la administración de la sociedad está a cargo del Gerente General, cuyas facultades están estipuladas en el Art. 15° del Estatuto Social. Por otro lado, cabe mencionar que se permite a los accionistas incorporar puntos a debatir en las Juntas, pero no se permite la delegación de voto a terceros.

La empresa cuenta con un Código de Ética formalmente aprobado y contiene una sección dedicada a la prevención de los conflictos de interés. BPO Consulting elabora sus EEEF de acuerdo a las NIIF emitidas por el IASB, siendo éstos auditados por una empresa de reconocido prestigio, la cual emitió una opinión favorable. Finalmente, la empresa no cuenta con una Política de Gestión Integral del Riesgo ni con una Política de Información.

Plana Gerencial

Por su parte, la gerencia general de BPO se encuentra a cargo del Sr. Enrique Beltrán Cornejo, economista graduado de la Universidad de Lima, MBA de la Universidad Adolfo Ibáñez de Chile y con postgrado en Management in High Tech en la Universidad de California, y egresado del Programa de Alta Dirección de la Universidad de Piura (AD-PAD). El señor Beltrán posee cerca de 13 años de experiencia en el sector de telecomunicaciones y ha ocupado posiciones en el sector bancario por 5 años. Asimismo, es fundador y accionista mayoritario de Dynamicall y fundador del Instituto Peruano de Call Center.

El sr. Luca Maggiolo, administrador de empresas por The Open University, quien mantiene un certificado en COPC y cuenta con más de 20 años de experiencia internacional en centros de contacto como arvato Benelux y Transcom Iberia & LATAM,

entre otros, actualmente labora como Director de Operaciones en BPO Consulting. El sr. Maggiolo es además especialista en procesos de gestión de operaciones inbound y outbound, así como en gestión de calidad y formación.

PLANA GERENCIAL (AL 30 DE JUNIO DE 2017)	
NOMBRE	CARGO
Enrique Beltrán Cornejo	Gerente General
Luca Maggiolo	Director de Operaciones
Gianfranco Giuttari Claussi	Sub-Gerente de Administración y Finanzas
Luis Mercado Alvarado ²	Gerente de Tecnologías de la Información
Angélica Mesta Romero	Gerente de Control de Operaciones
Jesús Maritza Puma Estrada	Gerente de Operaciones Gerencia Claro
Juan Dulanto	Gerente Comercial

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

Operaciones y Estrategias

Operaciones

La actividad principal de la empresa es brindar servicios para terceros en las áreas de atención de llamadas, contacto con clientes, ventas, telemarketing, gestión de cobranzas, soporte técnico y actividades afines. Las operaciones de BPO Consulting se realizan en el distrito de Independencia. A la fecha, y como consecuencia de la fusión mencionada anteriormente, la empresa cuenta con un total de 1,477³ puestos de trabajo a junio de 2017, posiciones que se dividen en gestiones de atención al cliente, ventas, retenciones, fidelizaciones y gestión Back Office. Cabe indicar que tras la fusión, la empresa obtuvo la Re-Certificación ISO 9001:2008, apoyado en la calificación del personal, la utilización de tecnología avanzada en gestores de comunicación propia como adquirida a terceros y el monitoreo constante de los procesos operativos. En la misma línea, en octubre de 2015 obtuvo la homologación de proveedores certificado por la empresa SGS del Perú S.A.C, la cual fue requisito para el inicio de operaciones comerciales con el Grupo BBVA. Asimismo, se encuentra en la etapa final de certificación COPC, la cual obtendrá en el mes de Octubre de 2017. Cabe mencionar adicionalmente la habilitación de una nueva plataforma con capacidad para 130 puestos que opera al 100% de la capacidad a la fecha.

Productos

BPO Consulting se centra en soluciones de externalización de centros de contacto con especialización en ventas (outbound), atención al cliente (inbound), cobranzas, fidelizaciones, retenciones, encuestas, actualizaciones de bases de datos (BBDD), multicanalidad y back office.

En términos generales, los servicios que ofrece la empresa se puede dividir en cuatro segmentos, siendo estos:

- **Servicios Inbound.-** Agrupa a los servicios que consisten en la recepción de llamadas de los clientes o usuarios que requieren atención a consultas, quejas, reclamos, agendamiento de citas, servicios help desk y/o ejecución de transacciones.
- **Servicios Outbound.-** Refiere a servicios que tienen como finalidad ofrecer productos y/o servicios, en mayor medida dirigido a clientes que pertenecen a una base de datos a quienes se brinda las especificaciones del producto o servicio con el objetivo de que estos sean adquiridos o se concrete una afiliación. Asimismo, incluye la realización de gestiones de postventa (encuestas), cobranzas, etc.
- **Servicios Back Office.-** comprende un conjunto de actividades de apoyo al negocio, las cuales se caracterizan porque el operador de BPO no tiene contacto directo con el cliente, siendo su principal objetivo la recaudación de información necesaria de acuerdo a la gestión solicitada. Este segmento puede incluir también la verificación documentaria.
- **Servicios Mixtos.-** Consiste en la realización de dos o más servicios simultáneamente.

Clientes

De acuerdo a los servicios que ofrece, BPO Consulting tiene como mercado objetivo a aquellas empresas en crecimiento que, frente a sus metas de expansión, se concentran en el core de su negocio requiriendo la tercerización de otras operaciones. En ese sentido, para atender a estas empresas, BPO ofrece procesos eficientes y dinámicos, enfocados en la generación de valor a largo plazo mediante el contacto con los clientes y/o usuarios de las empresas que lo contratan. Su principal cliente en la actualidad es America Movil Perú S.A.C. (Claro), empresa con la que firmó su primer contrato en setiembre de 2012 y con la que trabaja con 5 Direcciones totalmente independientes, recientemente habiendo obtenido el acceso a su cuenta "123", e iniciado operaciones con Claro Chile gracias a la compra de Transcom. Asimismo, se destaca el inicio de operaciones (servicios de call center) con importantes empresas del sector financiero peruano como Scotiabank y próximamente BBVA Continental (en proceso de homologación, ya se firmó contrato e incluso ya se emitió una Carta Fianza de Fiel Cumplimiento).

² El señor Luis Mercado solo trabajó hasta el mes de agosto de 2017, a la fecha del presente informe el puesto se encuentra vacante.

³ Fuente: SUNAT

Proveedores

La compañía trabaja de cerca con una amplia cartera de proveedores, generando una relación de socios estratégicos. La contratación de los principales servicios (Enlaces de Internet, Telefonía, Tecnología) se dan con al menos 3 proveedores en simultáneo para garantizar la continuidad del negocio ante alguna caída (Enlaces de Contingencia). Adicionalmente cuenta con diversos proveedores de mobiliario y equipos tecnológicos con los que mantiene comunicación constante para asegurar el abastecimiento dentro de los plazos necesarios.

Estrategia Corporativa

En cuanto a la estrategia corporativa de la compañía, utiliza tecnología de alto desempeño que le permite la eficiencia y óptimo control en las operaciones. Adicionalmente, en términos de equipo humano, se enfoca en mantener un equipo fidelizado y con avanzado conocimiento del negocio mediante capacitaciones y entrenamientos. Para los próximos años, de acuerdo al Planeamiento Estratégico de la empresa, se generará valor disminuyendo el riesgo y fortaleciendo la imagen de la compañía; así, entre los lineamientos a corto plazo más importantes se encuentran la generación de nuevos clientes, servicios y negocios, y reducción de costos; mientras que a mediano plazo destaca el lineamiento de robustecer el modelo de operación.

Asimismo, dada la gran posición de Dynamicall en el mercado en cuanto a facturación y volumen de puestos, el siguiente paso para la empresa es generar distintas divisiones de negocios dentro de la industria BPO para el 2017, y estar al nivel de las transnacionales que operan actualmente en el Perú. Así, se tiene como prioridad implementar las nuevas líneas de negocios para este 2017, en principio con la división de cobros y consultoría, y como segunda etapa la digitalización y on line.

Inversiones

Por el lado de las inversiones, la empresa realiza inversiones tanto en infraestructura como en tecnología. En cuanto a la inversión en infraestructura, el primer semestre de 2017 ésta ascendió a USD 102.9 M, y la principal inversión fue la habilitación de la nueva plataforma en enero de 2017 (USD 43 M); mientras que las inversiones en tecnología ejecutadas a junio de 2017 ascendieron a USD 61.9 M.

Posición competitiva

Dentro del ámbito de los centros de contacto que operan en el Perú, se pueden distinguir tres grandes grupos de empresas (de avanzada, seguidoras e incipientes), a partir de su tamaño, tipo de organización e implementación tecnológica en sus operaciones. BPO Consulting (bajo la marca Dynamicall) se categoriza en el grupo de empresas de avanzada; las cuales se caracterizan por poseer procesos estandarizados, una cartera de clientes que le permite tener una cobertura regional y/o global, plataformas de gran tamaño y recursos de capital altos. Por su parte, las empresas del grupo de seguidoras operan bajo procesos medianamente estandarizados, aunque poseen mayor flexibilidad ante entornos cambiantes y menores costos de operación. Por último, las empresas incipientes refieren a aquellas enfocadas en un solo servicio y mayormente posee solo un cliente en el exterior, derivándose en bajos costos de operación.

Según el análisis realizado en el 2015 por APECCO (Asociación Peruana de Centros de Contacto), el cual se basa en la totalidad de empleados del sector, la compañía mantiene una participación de mercado de 5% frente a sus competidoras, la cual, ante la compra de Transcom, aumentó a 8.5% aproximadamente en enero 2017.

Análisis Financiero

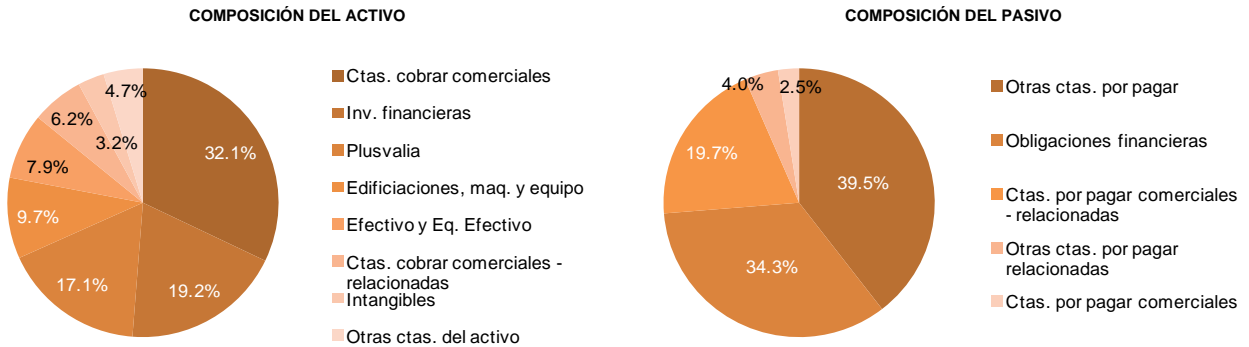
Balance General

A junio 2017, los activos totales de la compañía ascendieron a S/ 19.26 MM, mostrando un incremento de 64.7% respecto al cierre de 2016, debido principalmente a la compra de la empresa Transcom Worldwide Peru S.A.C., así como a mayores cuentas por cobrar a relacionadas y mayores cuentas por cobrar comerciales. Respecto a las primeras, están compuestas de facturas por emitir a Amcom (antes Transcom Worldwide Perú S.A.C.) y se deben a servicios de gerencia y de soporte operacional; en el primer semestre de 2017 este servicio ascendió a S/ 200 M mensuales (el monto total fue cancelado en el mes de agosto 2017) y para el segundo semestre, este monto es de S/ 100 M mensuales. Por su parte, las cuentas por cobrar comerciales son el principal componente del activo (32.1% del activo total) y se basan en una política de crédito mayormente a 30 días.

En cuanto al pasivo de la compañía, se incrementó en 44.4% respecto a diciembre 2016, alcanzando la suma de S/ 12.54 MM y representando el 65.1% del fondeo de BPO. Estos pasivos son en un 80.3% obligaciones a corto plazo y en un 19.7% obligaciones a largo plazo; están compuestos principalmente de otras cuentas por pagar (39.5% del pasivo total), obligaciones financieras (33.1% del pasivo total), y cuentas por pagar a relacionadas (19.7% del pasivo total). Respecto a las primeras, incluyen principalmente beneficios sociales y tributos y contribuciones por pagar, mientras que las

obligaciones financieras se deben mayormente al financiamiento en el mercado alternativo de valores (BPO hizo su ingreso al MAV en 2016, siendo el primer call center en Perú registrado en el MAV). Por su parte, las cuentas por pagar a relacionadas se refieren a la deuda con su subsidiaria American Communication S.A.C., la cual tuvo como destino realizar inversiones en infraestructura, certificación y desarrollo de Software.

Por el lado del patrimonio, éste representó el 34.9% del fondeo de la compañía, ascendiendo a S/ 6.72 MM a junio 2017, monto mayor en 123.4% al del cierre de 2016 debido principalmente a mayores resultados del ejercicio, los cuales se incrementaron por la plusvalía que se generó por la compra de la empresa Trasncom Worldwide Peru S.A.C., en función de la aplicación de la NIIF 3.

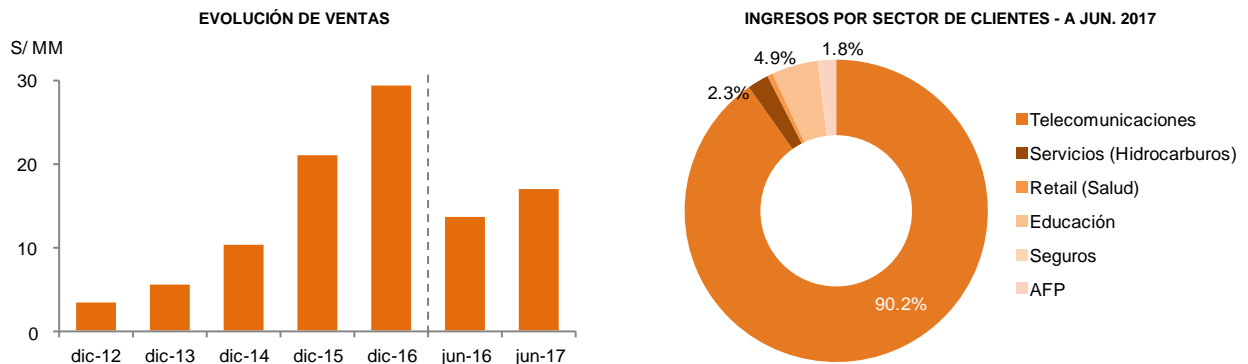


Fuente: BPO Consulting S.A.C. / Elaboración: PCR

Eficiencia Operativa

BPO Consulting recibe ingresos diferenciados por cada campaña realizada. Al mismo tiempo, cada campaña puede registrarse bajo tres modalidades distintas de determinación de ingresos, siendo estas: (i) “Campañas con componente fijo”, para las cuales se determina un valor fijo por hora posición (HP), es decir, un pago por cada persona que la empresa emplea cada hora para la atención del servicio; (ii) “Campañas mixtas”, cuyo ingreso corresponde a un componente fijo (valor por HP) más un componente variable (comisión), asociada a la dinámica de la campaña que puede abarcar ventas ejecutadas, número de llamadas atendidas, número de clientes retenidos, número de migraciones alcanzadas, entre otros; y (iii) “Campañas variables”, donde el pago es determinado en su totalidad de forma variable.

Las ventas netas de la compañía vienen mostrando un crecimiento continuo, guiado por el incremento progresivo en el número de campañas atendidas y diversificación de clientes alcanzada. En este sentido, a junio 2017 los ingresos de la empresa ascendieron a S/ 16.97 MM, mostrando un crecimiento de 24.2% respecto a los de similar periodo del año 2016 gracias al crecimiento de operaciones con la cartera de clientes, principalmente con América Móvil Perú S.A.C. Por otro lado, cabe mencionar que el efecto precio no es determinante en el comportamiento de ingresos de la empresa debido al tipo de servicio y contratos que ésta administra, donde se establecen precios (valor por HP) y comisiones diferenciadas por clientes y por tipo de campaña a ejecutar.



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

Respecto a la distribución de la cartera de clientes por sector, incorporando la cartera adquirida por el proceso de fusión por absorción de Dynamicall, se mantiene la alta participación del sector telecomunicaciones, que representa el 90.2% de las ventas facturadas de la compañía a junio 2017 (Jun. 2016: 81.3%). Le siguen en participación los servicios brindados a empresas de educación (4.9%), gracias a los clientes que pertenecían a Dynamicall Perú; y la participación de empresas del sector de seguros (1.8%). Asimismo, cabe destacar que el principal cliente de la compañía es América Móvil Perú

S.A.C., que representa el 89.8% de las ventas facturadas; lo que podría significar un alto riesgo de concentración, sin embargo, se trabaja con más de 30 campañas, a la vez divididas en 13 gerencias y éstas a su vez divididas en 5 direcciones, cada una de ellas con autonomía propia. También cabe mencionar que las empresas de telecomunicaciones difícilmente cambian de call center y es común que la mayoría de éstas sean monoclientes. Sin embargo, Dynamicall se encuentra en un proceso de diversificación de clientes durante el 2017.

En contraparte, el incremento en los niveles de servicio brindado se reflejó en los costos operativos de BPO. En cuanto al costo de ventas, éste representa el 72.9% de las ventas netas de la compañía, se ubicó en S/ 12.37 MM a junio 2017, y estuvo compuesto principalmente de gastos de personal (89.6% del costo de ventas). Respecto a junio de 2016, se observa un incremento de 29.2% debido a la contratación de empleados para gestionar las nuevas campañas de su principal cliente, América Móvil Perú S.A.C.

Por su parte, a junio 2017 los gastos de ventas ascendieron a S/ 1.08 MM y los gastos administrativos a S/ 2.57 MM, montos mayores en 21.1% y 8.8% a los del primer semestre de 2016, respectivamente. Como resultado de esto, la utilidad operativa al cierre del primer trimestre de 2017 se ubicó en S/ 0.95 MM, mayor en 14.2% a la registrada a junio de 2016.

La utilidad neta de BPO se ubicó en S/ 3.74 MM, notablemente superior a los S/ 0.48 MM alcanzados a junio de 2016, debido a que el resultado del primer semestre de 2017 incluye la plusvalía relacionada a la compra de la empresa Transcom Worldwide Perú S.A.C. (S/ 3.29 MM). Finalmente, la mayor utilidad operativa permitió que la capacidad de generación de BPO, medida por el EBITDA, ascienda a S/ 1.11 MM, suma mayor en 8.3% a la de junio 2016.

Rentabilidad

El margen bruto de la compañía se ubicó en 27.1% a junio 2017 y fue inferior al alcanzado en el mismo periodo de 2016 (27.8%) debido a que el incremento porcentual en el costo de ventas fue mayor al crecimiento porcentual registrado en las ventas de BPO. Del mismo modo, el margen operativo de BPO se ubicó en 5.6%, menor al 6.1% del primer semestre de 2016; y el margen EBITDA pasó de 7.0% en junio 2016 a 6.5% en junio 2017.

En cuanto al margen neto de la empresa, éste se ubicó en 22.0%, ampliamente superior al 3.5% de junio 2016; sin embargo, como se mencionó anteriormente, esta mejora se debe a la plusvalía por la compra de la empresa Transcom Worldwide Perú S.A.C.

Este mayor resultado neto ocasionó que los indicadores de rentabilidad anualizados mejoraran notablemente; así el ROA se ubicó en 20.4% y el ROE en 58.5% a junio 2017, ambos mayores a los indicadores anualizados del primer semestre de 2016, que fueron de 6.2% en el caso del ROA y de 21.4% en el caso del ROE.

Liquidez

A junio de 2017, el indicador de liquidez general de BPO fue de 0.95 veces, mostrando una disminución respecto al cierre de diciembre 2016 (1.12 veces) debido al mayor pasivo corriente. Considerando los activos de más rápida realización, el ratio de prueba ácida se ubicó en 0.92 veces, siendo también inferior al alcanzado en diciembre 2016 (1.11 veces).

Este deterioro en la liquidez ya se tenía previsto debido a las inversiones en infraestructura e intangibles que realizó la empresa, así como la compra de Transcom; sin embargo no se tienen previstas más inversiones, por lo que no se generará mayor deterioro en los ratios.

Es importante mencionar que la política de créditos y plazos de pago de los clientes son determinados por cada uno de ellos en sus contratos, dado que todos los clientes actuales son considerados por BPO como empresas grandes y de mínimo riesgo de default crediticio. En tal sentido, los plazos de crédito que mantenía BPO con sus clientes al cierre del primer semestre del 2017 fluctuaron entre 15 a 60 días, siendo de 30 días con sus principales clientes. A partir de ello, el periodo promedio de cobro se ubicó en 68 días (DIC. 2016: 64días).

A la vez, es importante indicar que el menor saldo de caja de junio 2017 (S/ 1.52 MM) respecto al cierre del año 2016 (S/ 3.74 MM) se debe a la salida de dinero para actividades de inversión, principalmente destinado a la compra de la subsidiaria American Communication S.A.C.

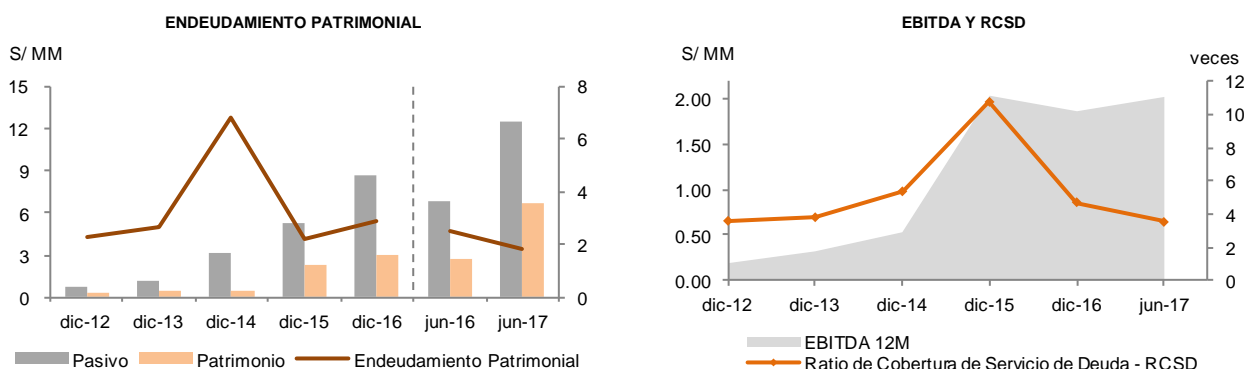
Solvencia y Cobertura

La política de dividendos de BPO se encuentra sujeta a las disposiciones del artículo 230 y siguientes de la Ley General de Sociedades; ésta estipula que de obtenerse utilidades, netas de detracciones de ley, estatutarias y demás obligaciones, la empresa puede disponer de hasta el 100% de dichas utilidades para distribuirlas vía dividendo, previa aprobación de la Junta General de Accionistas.

El incremento del nivel patrimonial de la empresa (+123.41%) derivó en un menor endeudamiento patrimonial, con un pasivo que cubre el patrimonio en 1.9 veces a junio 2017, ratio menor al 2.9 de diciembre 2016. Este mayor patrimonio

también redujo el ratio deuda financiera a patrimonio, el cual pasó de 1.29 veces al cierre de 2016 a 0.64 veces al primer semestre de 2017.

En cuanto al ratio de cobertura del servicio de deuda de la empresa (RCSD)⁴, éste se ubicó en 3.51 veces, menor al 4.70 del cierre del 2016.



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

Instrumento Calificado

Primer Programa de Instrumentos de Corto Plazo BPO Consulting S.A.C.

PRINCIPALES TÉRMINOS Y CONDICIONES DE LA EMISIÓN	
Características	Primer Programa
Emisiones	Una o más emisiones
Monto del programa	Hasta \$ 1.00 MM o su equivalente en soles
Vigencia del programa	Hasta 6 años a partir de su inscripción
Monto de 1era emisión	Hasta S/ 3.00 MM
Plazo por emisión	No mayor a un año
Precio de colocación	A la par, sobre la par o bajo la par, según las condiciones del mercado al momento de la colocación.
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.
Garantía	Garantía genérica sobre el patrimonio de la Empresa emisora.
Destino de los fondos	Capital de trabajo

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

Los instrumentos de corto plazo serán emitidos a través de Oferta Pública. Los recursos captados serán destinados a financiar las necesidades de corto plazo del emisor propias del giro de su negocio, y para otros fines establecidos en el Prospecto Marco y en sus respectivos Prospectos Complementarios.

EMISIONES EN CIRCULACIÓN (AL 30 DE JUNIO DE 2017)								
Emisión	Serie	Monto colocado	Precio de Colocación	Tasas de Interés	Fecha de Emisión	Fecha de Redención	Plazo	Cupón
Primera	Serie B	S/ 1.50 MM	Bajo la par	8.25%	28/12/2016	25/09/2017	270	Cero
	Serie C	S/ 1.50 MM	Bajo la par	8.125%	10/03/2017	05/12/2017	270	Cero

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

Proyecciones

Evaluando las proyecciones del flujo de caja consolidado de American Communication S.A.C (ex Transcom Worldwide Perú S.A.C) y BPO Consulting para el 2017, se podría afirmar que la empresa cumpliría con sus obligaciones de corto plazo sin mayores complicaciones. El grupo estima un ingreso por ventas al cierre del 2017 de S/ 52.98 MM; asimismo asume dos emisiones en el MAV y a la vez considera como egresos más importantes los gastos de personal. A lo anterior se adhiere el pago de impuestos, servicios, inversiones, regalías y préstamos de bancos; obteniendo un saldo de caja final positivo.

⁴ Ratio de cobertura del servicio de deuda = EBITDA 12M / (Parte Corriente Deuda de LP + gastos financieros 12M).

Anexo

RESUMEN FINANCIERO - BPO CONSULTING S.A.C.	dic-12	dic-13	dic-14	dic-15	dic-16	jun-16	jun-17
BALANCE GENERAL (S/ MM)							
Total Activo Corriente	0.79	1.18	3.00	6.07	9.69	7.56	9.58
Total Activo No Corriente	0.29	0.43	0.55	1.48	2.00	2.10	9.68
Total Activo	1.08	1.61	3.54	7.55	11.69	9.66	19.26
Total Pasivo Corriente	0.75	1.17	3.04	5.20	8.68	6.86	10.07
Total Pasivo No Corriente	0.00	0.00	0.06	0.02	0.00	0.01	2.47
Total Pasivo	0.75	1.17	3.09	5.22	8.68	6.87	12.54
Patrimonio	0.32	0.44	0.45	2.33	3.01	2.78	6.72
Deuda Financiera	0.27	0.32	0.46	2.41	3.88	3.66	4.30
ESTADO DE RESULTADOS (S/ MM)							
Total Ventas	3.47	5.63	10.22	20.92	29.20	13.66	16.97
Costo de Ventas	-1.66	-2.50	-6.63	-14.86	-21.09	-9.57	-12.37
Gastos Operativos	-1.67	-2.87	-3.15	-4.62	-6.56	-3.25	-3.65
Resultado Operativo	0.14	0.26	0.44	1.44	1.55	0.83	0.95
Otros Ingresos y Egresos	0.00	0.09	0.02	0.00	0.00	0.02	3.29
Ingresos Financieros	0.01	0.00	0.00	0.01	0.00	0.00	0.00
Gastos Financieros	-0.05	-0.09	-0.10	-0.19	-0.40	-0.16	-0.34
Impuesto a la Renta	-0.48	-0.10	-0.14	-0.39	-0.42	-0.19	-0.19
Utilidad Neta	0.04	0.12	0.18	0.87	0.67	0.48	3.74
INDICADORES FINANCIEROS							
SOLVENCIA							
Pasivo Corriente/Pasivo Total (veces)	1.00	1.00	0.98	1.00	1.00	1.00	1.00
Deuda Financiera/Pasivo Total (veces)	0.36	0.27	0.15	0.46	0.45	0.53	0.34
Deuda Financiera/Patrimonio (veces)	0.84	0.72	1.01	1.04	1.29	1.32	0.64
Pasivo Total / Patrimonio (veces)	2.32	2.68	6.83	2.24	2.89	2.47	1.86
Pasivo Total / Capital Social (veces)	3.76	5.87	15.45	4.01	6.67	5.29	9.64
RENTABILIDAD							
ROA Anualizado	3.68%	7.26%	5.19%	11.59%	5.75%	6.16%	20.43%
ROE Anualizado	12.19%	26.70%	40.68%	37.54%	22.32%	21.37%	58.52%
Margen Bruto	52.23%	55.58%	35.14%	28.98%	27.78%	29.91%	27.12%
Margen Operativo	4.16%	4.57%	4.33%	6.87%	5.31%	6.11%	5.61%
Margen Neto	1.14%	2.08%	1.80%	4.18%	2.30%	3.49%	22.04%
LIQUIDEZ							
Liquidez General (veces)	1.04	1.01	0.99	1.17	1.12	1.10	0.95
Prueba Ácida (veces)	0.98	1.01	0.99	1.17	1.11	1.07	0.92
Capital de Trabajo (S/ MM)	0.03	0.01	-0.04	0.87	1.00	0.70	-0.48
EBITDA Y COBERTURA							
Total Ingresos Netos 12M* (S/ MM)	3.47	5.63	10.22	20.92	29.20	26.01	32.50
EBIT 12M	0.14	0.26	0.44	1.44	1.55	1.46	1.67
Depreciación y Amortización 12M	0.05	0.07	0.09	0.60	0.31	0.12	0.35
EBITDA 12M	0.19	0.32	0.53	2.03	1.86	2.11	2.02
Gastos Financieros 12M	-0.05	-0.09	-0.10	-0.19	-0.40	-0.26	-0.57
Utilidad Neta del año 12M	0.04	0.12	0.18	0.87	0.67	0.59	3.93
EBIT/Gastos Financieros 12M (veces)	2.67	3.01	4.44	7.60	3.91	5.57	2.90
EBITDA/Gastos Financieros 12M (veces)	3.58	3.80	5.36	10.75	4.70	8.07	3.51
Ratio de Cobertura de Servicio de Deuda - RCSD (veces)	3.58	3.80	5.36	10.75	4.70	8.07	3.51
Deuda Financiera/EBITDA (veces)	1.42	0.98	0.86	1.19	2.09	1.74	2.06

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