



**DOPLA.MX**

DOCUMENTO FINANCIERO

Índice:

1. Descripción de la empresa
2. Históricos
3. Modelo financiero:
 - a. Análisis de variables
 - b. Proyecciones
4. Resultados y retornos proyectados

Importante

El material adjunto que puede incluir proyecciones financieras ha sido preparado únicamente por el proyecto y puede contener declaraciones de escenarios futuros que involucran riesgos e incertidumbres. A pesar de haberse basado en resultados históricos, cualquiera de estas declaraciones de proyecciones no representan garantías de resultados, desempeños o logros ni una recomendación de inversión.

1. Descripción de la empresa

Dopla.mx es una plataforma tecnológica -pionera en México- que conecta directamente, y sin terceros intermediarios, a solicitantes de crédito con inversionistas para que ambos mejoren sus finanzas personales. De esta manera, el que solicita un crédito lo obtiene a bajas tasas de interés.

En septiembre de 2019, fue la primera plataforma, de su tipo, en solicitar la autorización para operar como Institución de Tecnología Financiera (ITF) de Fondeo Colectivo. Se espera que las plataformas que sean autorizadas a lo largo de los siguientes meses, aumentaran considerablemente la captación de usuarios, llamen la atención de inversionistas institucionales y verán un aumento en sus valuaciones.

Dopla lleva más de \$190 millones de pesos de capital colocado acumulado. La ronda actual en Play Business marca el inicio de la consolidación y expansión de la empresa con una nueva estrategia comercial, un enfoque en créditos de nómina a través de alianzas con Pymes mexicanas e inversión en tecnología para cumplir con la nueva regulación y las expectativas de sus usuarios.

2. Resultados históricos

Estado de Resultados

MXN en miles de pesos	2015	2016	2017	2018	2019	2020 (a mayo)
Ingresos	\$238.6	\$325.9	\$999.4	\$1,871.3	\$5,111.9	\$3,057.8
Gastos de administración y promoción	\$2,596.7	\$3,835.2	\$6,052.1	\$6,829.3	\$10,802.7 *	\$4,884.4
EBITDA	-\$2,358.1	-\$3,509.3	-\$5,052.7	-\$4,958	-\$5,690.8	-\$1,826.6
Depreciaciones y amortizaciones	\$48.8	\$55.1	\$32.1	\$196.0	N/A	N/A
Utilidad / pérdida financiera	\$ -	-\$6.0	-\$3.7	-\$4.6	\$1.0	N/A
Utilidad o pérdida	-\$2,406.9	-\$3,570.4	-\$5,088.5	-\$5,158.5	-\$5,689.8	N/A

*Alrededor del 30% de los gastos de Doopla en 2019 se explican por los gastos que conlleva el proceso de aplicación para ser una ITF (Institución de Tecnología Financiera) regulada por la CNBV.

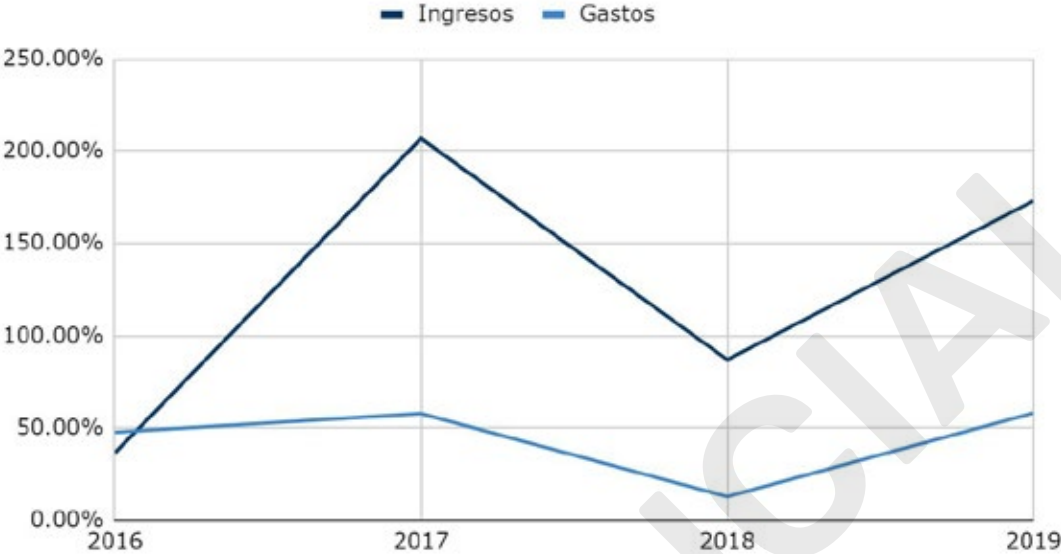
El incremento más importante en ingresos que tuvo la empresa fue el crecimiento de 2018 a 2019, el cual fue de 173%. Este nivel de crecimiento, después de 5 años de operación, es relevante ya que valida el modelo de negocios. El crecimiento que menciono se atribuye principalmente a tres factores:

1. Capital humano que concluyó una etapa de aprendizaje importante y se encuentra mejor capacitado.
2. Mejoras importantes en el UX y UI de la plataforma.
3. Network effect - el incremento en los usuarios de Doopla, mejora el valor de la comunidad de manera general, de esa manera generando mayor atracción para nuevos usuarios. Como dato relevante, el 82% de los inversionistas de Doopla son recurrentes.

En 2019 se ve un aumento relevante en los gastos de la empresa, este aumento se debe en parte al crecimiento de las operaciones que tiene Doopla y también a los gastos relacionados a la Ley Fintech que la empresa tuvo que realizar. Durante ese año, se destinaron alrededor de \$3 millones de pesos para esos fines.

Durante los primeros 5 meses de 2020, se puede apreciar una mejora importante en la relación de ingresos a gastos de la empresa, aún cuando \$900,000 pesos de los gastos de ese periodo son para conceptos asociados a la Ley Fintech que no van a ser recurrentes, y tomando en cuenta que abril y mayo fueron los meses más afectados por el impacto de la pandemia en los ingresos de la empresa.

Tasa de crecimiento anual de Ingresos y Gastos



Históricamente, las pérdidas de Doopla han aumentado de manera consistente año con año, pero esos resultados han venido acompañados de una mejora significativa de la relación utilidad / ingresos que tiene la empresa. Esta mejora se atribuye a un incremento mucho más acelerado de los ingresos que de los gastos.

TACC (2015 a 2019)	
Ingresos	115.14%
Gastos	42.82%

En esta tabla y la gráfica anterior, podemos ver que la Tasa Anual de Crecimiento Compuesto ha sido significativamente mayor para los ingresos que para los gastos durante la historia de la empresa, lo que nos indica que Doopla ha estado tomando las acciones necesarias para llegar a rentabilidad. Esto, en conjunto con la poca inversión en capital fijo que se necesita para aumentar las ventas, demuestra la escalabilidad del negocio y el potencial a largo plazo.

Cómo dato adicional para referencia de los inversionistas, las empresas que se encuentran en etapa de crecimiento acelerado con un modelo altamente escalable, raramente son rentables sus primeros 5 a 8 años de operación, muchas incluso más de una década. Doopla ya ha comprobado que tiene un modelo de negocios viable, escalable y que ataca una necesidad de mercado real, por lo que la próxima etapa en su expansión se enfocará en superar su punto de equilibrio.

A pesar de esto, Doopla cuenta con la capacidad de levantar más capital, adicional a esta ronda de inversión, en caso de tener un desempeño menor al proyectado para los siguientes 12 a 18 meses.

Balance General

MXN	2015	2016	2017	2018	2019
Bancos	\$685,388	\$3,287,090	\$3,456,627	\$5,985,676	\$1,848,621
Deudores diversos	\$217,082	\$481,833	\$60,552	\$96,943	\$1,001,525
Impuestos a favor	\$423,362	\$692,262	\$1,250,536	\$1,981,324	\$2,750,335
Total activo circulante	\$1,326,352	\$4,482,699	\$5,027,589	\$8,340,172	\$5,951,221
Equipo de cómputo	-	\$7,758	\$7,759	\$28,416	\$59,111
Software / gastos de instalación	\$955,776	\$955,776	\$1,102,138	\$1,357,771	\$1,357,771
Depreciación y amortización acumulada	-\$41,496	-\$89,288	-\$136,070	-\$728,146	-\$959,569
Total activo fijo + activo diferido	\$1,053,324	\$1,005,973	\$973,826	\$658,041	\$457,313
Total activo	\$2,379,676	\$5,488,672	\$6,001,416	\$8,998,213	\$6,408,534
Proveedores	-	-	\$19,140	\$23,084	-
Acreedores diversos	\$3,568	\$43,548	\$4,537,228	\$7,383,523	\$1,338,570
Impuestos y derechos por pagar	\$6,510	\$39,393	\$67,172	\$74,650	\$136,565
Recursos en tránsito	-	\$2,960,445	-	-	-
Total pasivo corto plazo	\$662,908	\$3,043,386	\$4,644,600	\$7,496,015	\$1,491,228
Acreedores diversos a largo plazo	-	-	-	-	\$119,032
Total pasivo largo plazo	-	-	-	-	\$119,032
Total pasivo	\$662,908	\$3,043,386	\$4,644,600	\$7,496,015	\$1,610,260
Capital social	\$4,238,419	\$8,548,416	\$12,548,416	\$18,248,416	\$27,234,326
Resultado de ejercicios anteriores	-\$114,732	-\$2,532,734	-\$6,103,130	-\$11,587,697	-\$16,746,218
Resultado del ejercicio	-\$2,406,916	-\$3,570,396	-\$5,088,470	-\$5,158,527	-\$5,689,833
Total capital contable	\$1,716,768	\$2,445,286	\$1,356,816	\$1,502,198	\$4,798,275
Pasivo + capital contable	\$2,379,676	\$5,488,672	\$6,001,416	\$8,998,213	\$6,408,534

Razón de endeudamiento: 0.25%.

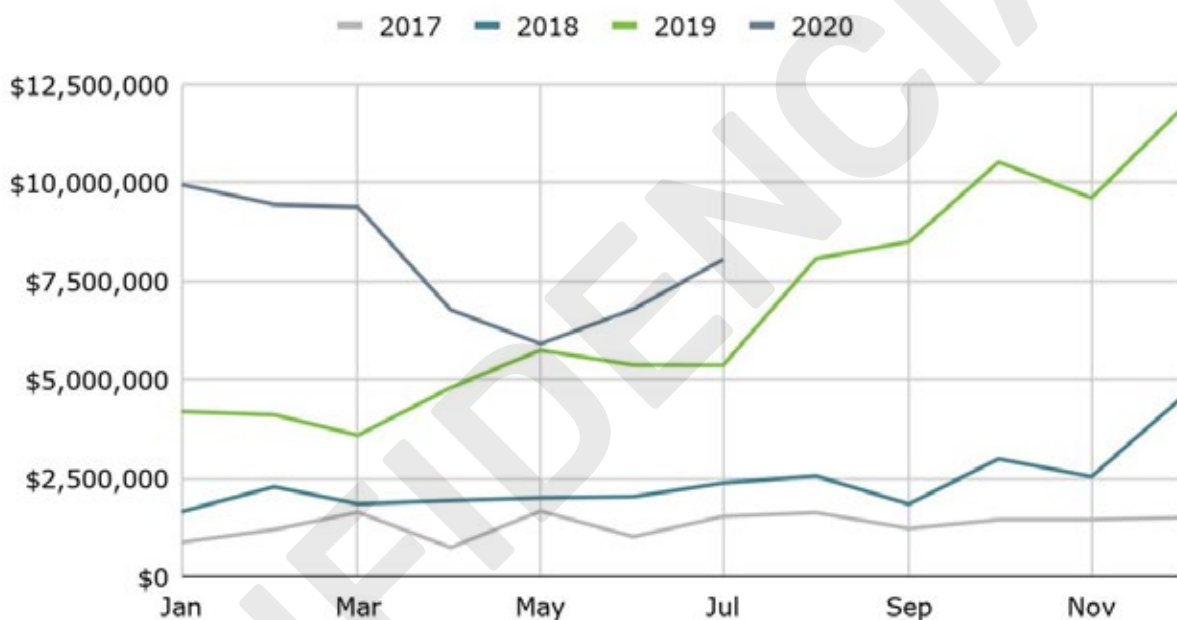
Ya que Doopla no invierte capital propio en los créditos que son publicados en su plataforma, el apalancamiento de la empresa es bajo y los cambios en la tasa de morosidad de los créditos financiados no impactan de manera significativa los ingresos de la empresa. Considerando

que Doopa todavía no es rentable y se ha financiado hasta el momento por inyecciones de capital, la razón de apalancamiento no muestra con claridad la situación de la empresa.

Los datos anteriores también muestran que la relación entre los ingresos de la empresa y la inversión en activos fijos es prácticamente nula, dando oportunidad para que gran parte de los recursos de esta ronda de inversión sean destinados para la adquisición de nuevos usuarios.

Análisis adicional

Monto total de créditos colocados por Doopa



El monto total que Doopa financia de créditos al año ha aumentado de manera consistente desde su inicio de operaciones. Los datos más relevantes de analizar son a partir de 2017 ya que los años anteriores iniciaron desde una base muy pequeña y obtener un crecimiento importante era más sencillo.

Con el aumento en el mes junio y julio del monto total financiado de créditos, se observa una recuperación de la capacidad de fondeo de la plataforma, ya que históricamente el mes de junio ha tenido un nivel de ventas más bajo que mayo, al igual que julio en relación a junio en el 2019, indicando una menor probabilidad de una baja en el nivel de ventas para el resto del año.

Es importante mencionar que los dos meses más afectados por la pandemia en el monto fondeado fueron abril y mayo y aún así los montos fondeados de esos meses siguieron estando un 41.19% y 2.74% por arriba al monto fondeado en 2019. Lo que más afectó la

capacidad de la plataforma durante ese periodo fue el aumento en las restricciones para nuevos solicitantes, pero el porcentaje de solicitudes fondeadas sobre solicitudes publicadas siguió siendo 100%.

Originación de créditos

Históricamente, el 100% de los créditos publicados en la plataforma han sido fondeados, indicando que las proyecciones de ingresos van a depender, en su mayoría, de la capacidad de atraer y publicar solicitantes de créditos que cumplan con todos los criterios internos de Doopla. Para esto, la estrategia de Doopla se va a centrar en la creación de un área específicamente dedicada a aumentar el número de créditos que otorga a través de convenios de nómina con empresas.

Lo anterior se busca lograr al acercarse al mercado potencial de 800 mil empresas que actualmente ofrecen al menos 100 empleos en México. Con esto, se brindará un producto con menor riesgo para los inversionistas, y al mismo tiempo una mejor experiencia para los solicitantes ya que al tener un perfil con menor riesgo y al eliminar la voluntad de pago, se pueden mejorar las tasas de interés que actualmente existen en el mercado para este producto (32% promedio en Bancos vs 20% promedio en Doopla.mx).

Actualmente, los créditos vía nómina representan alrededor del 20% de los créditos totales que se publican a través de la plataforma. Con esta estrategia, se pretende aumentar esta relación para que a finales de 2021 representen el 50% de los créditos publicados.

Cartera vencida

A pesar de que un aumento en la cartera vencida tiene poco impacto en los ingresos de Doopla, es un fuerte factor de decisión para potenciales inversionistas, por lo que se ha tomado especial cuidado en aumentar los esfuerzos de cobranza y de atención al cliente.

A diciembre de 2019, la cartera vencida de Doopla estaba en 5.5%. En enero y febrero se comenzó a observar un crecimiento, en parte por la pérdida de empleo y caída económica que ya estaba presente en el país durante el año anterior. Adicional a eso, la pandemia tuvo un efecto negativo en la capacidad de pago de los solicitantes de crédito. A julio de 2020, la cartera vencida de Doopla es de 8.26%, pero se busca reducir a un rango de entre 6.0% y 6.5% para finales de 2020 con la implementación de las siguientes medidas.

Como medidas para mejorar el desempeño de la cartera de créditos, se realizó un programa de reestructuras específicamente para atender el impacto que la pandemia tuvo en los solicitantes de crédito. Estas reestructuras se hicieron solamente para la gente que lo requiriera, no de manera generalizada, para que fuera posible dar la capacidad de pagar hasta un 50% durante 4 meses con extensión a 6 meses y con el afán de que la gente valorará el apoyo. Si se hubiera hecho de manera generalizada, sólo se hubiera podido reestructurar hasta un 10% de cada uno de los créditos.

A principios de agosto inicia una reestructura al 75%, es decir, la gente va a pagar el 25% de sus créditos con las características antes mencionadas. Se dejó el pago del 25% para que no se pierda la voluntad y el hábito de pago, de esta manera no se complica tanto la recuperación cuando termine el periodo de apoyo.

También se mejoró la originación del crédito con un proceso más selectivo, sobre todo en el segmento de trabajadores independientes. El marketing se está dirigiendo a un mercado premium de personas que en su mayoría están buscando consolidar las deudas de tarjetas de crédito. Estos, en lugar de pagar el 50% de intereses en su tarjeta, con Doopla pagan un promedio entre el 20% y 22%.

Mayo y junio fueron los meses que más se vio afectada la tasa de morosidad, en parte con la implementación del semáforo rojo en la Ciudad de México, porque no se permitían hacer visitas de cobranza a domicilio. Estas visitas ya se reactivaron durante el mes de julio y la recuperación se empezó a ver en mayor medida. A partir de abril los tribunales estuvieron cerrados y no se han podido hacer demandas mercantiles. El 3 de agosto se espera que se abran y eso va a ayudar a empujar las demandas mercantiles que, de acuerdo a los contratos firmados, se pueden llevar a cabo.

Con las reestructuras, la reactivación de las medidas de cobranza y los nuevos procesos, se espera bajar la tasa de morosidad dos puntos para cerrar 2020 con una tasa de 6.0% a 6.5%.

3. Modelo financiero

El modelo financiero se realiza utilizando una simulación Monte Carlo con 10,000 iteraciones de diversas combinaciones de valores para las variables aleatorias. Con esto, se proyectan las ventas de la empresa para los siguientes 10 años y nos permite crear una relación entre el porcentaje de las ventas que la empresa da a cambio y los retornos anuales para los inversionistas.

Las principales variables aleatorias que se generaron en el caso del modelo de Doopla son:

- Las ventas promedio de los meses restantes de 2020.
- Los crecimientos anuales en ventas de la empresa.

La distribución que se utiliza en las variables aleatorias es la triangular, con la cual se define un valor mínimo, un valor máximo y el valor más probable. Esta es una distribución continua en la que los escenarios pueden tomar cualquier valor entre la mínima y máxima aunque los valores situados alrededor del valor más probable tienen más probabilidades de producirse.

Se toma esta distribución principalmente por tres factores:

1. La estacionalidad y el crecimiento en ventas no permite realizar pruebas de bondad de ajuste.
2. Tenemos una cantidad limitada de datos muestrales.
3. En la mayoría de los casos, la distribución de las variables no es simétrica.

Valores de las variables

Proyección de ventas promedio para finales de 2020

Ventas Doopla Mensuales	2020
Mínimo	\$445,510
Esperado	\$542,427
Máximo	\$820,765

Las ventas que proyectamos en los diferentes escenarios son con base en los siguientes argumentos:

- Escenario mínimo: son las ventas promedio que tuvieron en 2019. Los meses de 2020 que más se vieron afectados por la pandemia tuvieron un incremento promedio en comparación del año pasado del 21.96%. Tomando en cuenta que durante los meses de enero a mayor de 2020 ya había ingresado el 57.98% de las ventas de 2019, el peor escenario que estamos contemplando es cerrar 2020 con una caída importante en el nivel de ventas actual para cerrar con el promedio de 2019.
- Escenario más probable: se hizo una proyección de ventas equivalente al promedio de lo que se ha fondeado durante el principio del año. En este escenario las ventas de la empresa crecen 21.75% en 2020.
- Escenario máximo: para este escenario tomamos en cuenta la proyección de ingresos que tiene Doopla. El incremento que ellos proyectan que va a tener 2020 va a ser de 84.23%. Consideramos que este es un escenario alcanzable pero poco probable, ya que no contempla cambios de estrategia derivados de imprevistos durante los siguientes meses.

Lo anterior se refiere a las siguientes proyecciones de ventas promedio con las que Doopla concluye el resto de 2020. Para todos estos escenarios es importante considerar que, por la estacionalidad del negocio, $\frac{2}{3}$ de las ventas se dan en la segunda mitad del año.

Proyecciones de crecimientos

Crecimientos			
Año	Mínimo	Media	Máximo
2021	0.00%	21.96%	80.00%
2022	0.00%	30.00%	100.00%
2023	-5.00%	30.00%	70.00%
2024	-5.00%	30.00%	50.00%
2025	-5.00%	30.00%	50.00%
2026	-5.00%	25.00%	50.00%
2027	-5.00%	20.00%	40.00%
2028	-5.00%	15.00%	30.00%

2029	-5.00%	10.00%	20.00%
2030	-5.00%	5.00%	10.00%

Los crecimientos en el escenario pesimista (mínimo), son nulos durante 2021 y 2022, con un decremento en las ventas del 5% a partir de 2023 considerando que Doopla pierde usuarios actuales a sus competidores.

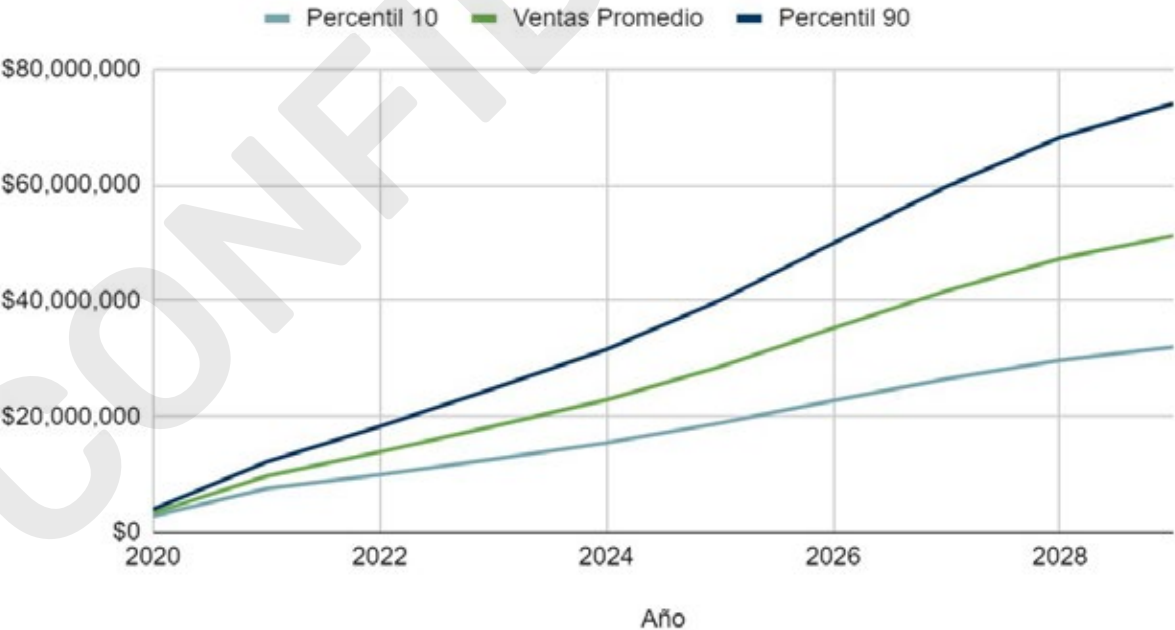
En el escenario más probable, proyectamos que Doopla replicará el crecimiento que ha tenido durante los meses afectados por la pandemia durante el resto de 2021. A partir de 2022 crece 30% y a partir de 2026 empieza a estabilizarse el incremento en ventas hasta llegar a un 5% en 2030.

En nuestro escenario más optimista, el crecimiento es comparable con el escenario esperado en las proyecciones del equipo de Doopla. Consideramos que el escenario esperado que ellos tienen es el mejor caso que se va a dar en caso que no salgan complicaciones y se cumplan con los objetivos durante los siguientes 5 años.

4. Resultados y retornos proyectados

Proyecciones de ingresos

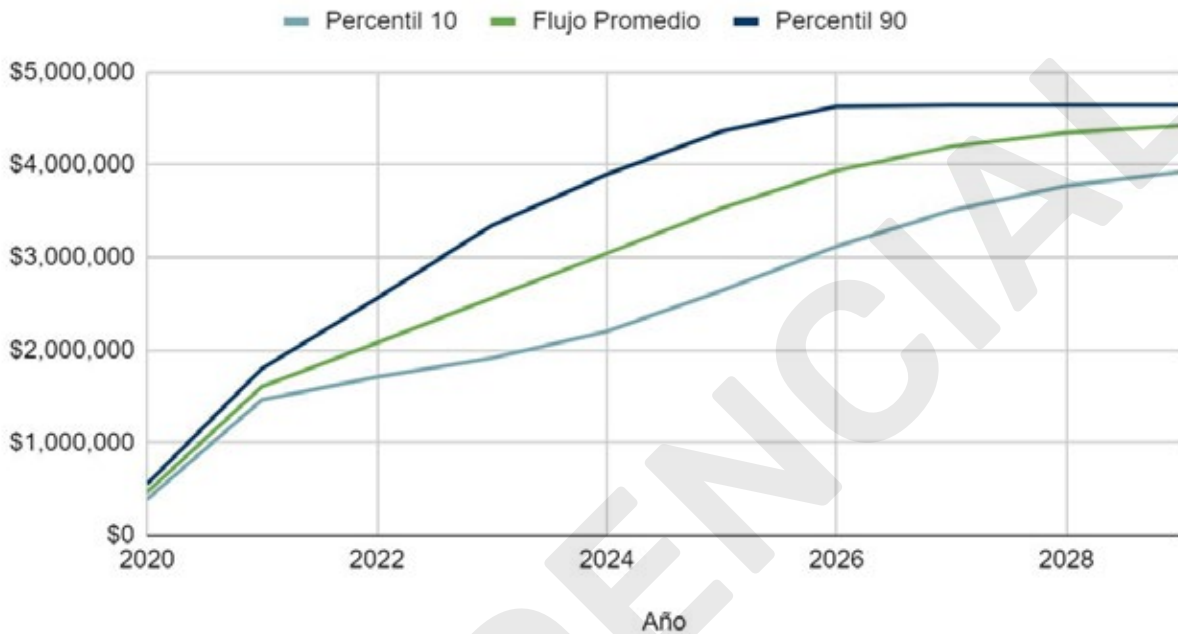
Proyección de ventas de Doopla



*Nota: Las ventas de 2020 solamente incluyen los últimos 4 meses del año ya que septiembre es el primer mes en el cual Doopla recibe la aportación de los inversionistas de la ronda. *En la*

explicación de los retornos que se realiza más abajo, se detalla la manera de leer los resultados con base en los percentiles 10 y 90.

Proyección de flujos anuales al vehículo



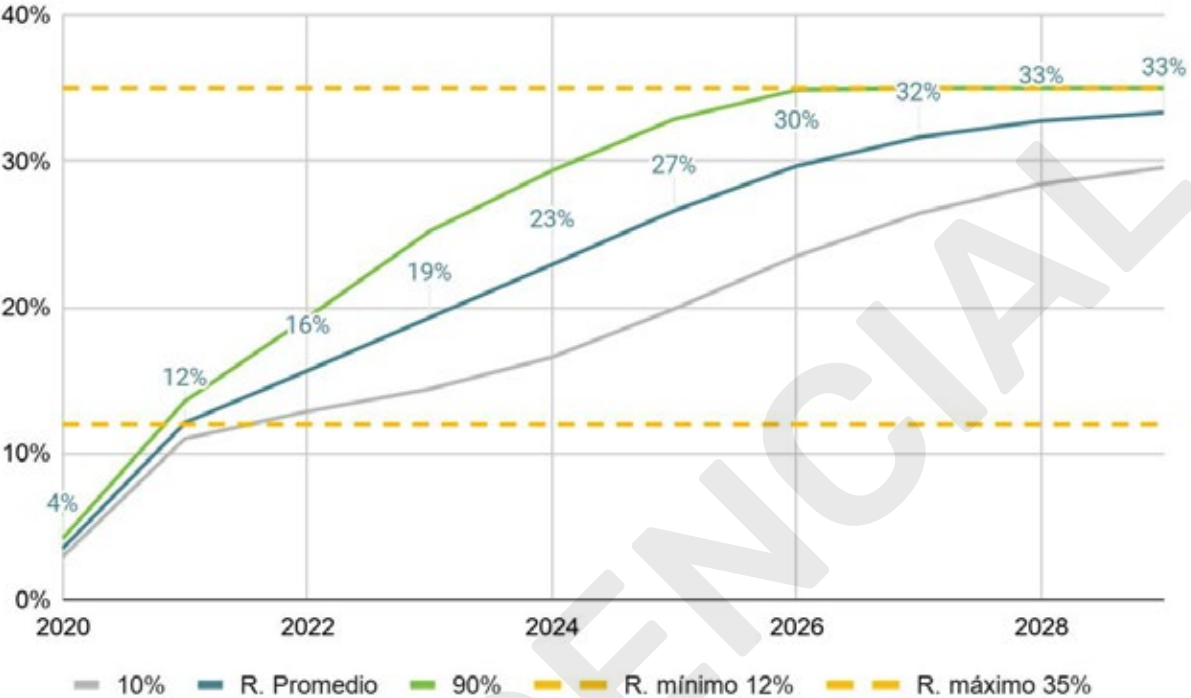
ESCENARIOS	PERCENTIL 10	ESPERADO	PERCENTIL 90
Tiempo estimado recuperación (años)	6.25	5.49	4.75
Retorno esperado anual bruto	20.70%	24.94%	28.56%

Los 3 escenarios anteriores muestran:

- Percentil 10 - el 10% de de los posibles escenarios derivados de nuestra simulación, dan un retorno igual o menor al 20.70% bruto.
- Media: es el valor promedio de todos los escenarios posibles realizados con nuestra simulación.
- Percentil 90 - el 90% de los posibles escenarios derivados de nuestra simulación, dan un retorno igual o menor al 28.56% bruto.

Las simulaciones realizadas indican que en el 80% de los casos, el retorno bruto del Player estará dentro del rango 20.70% a 28.56%.

Retornos Proyectados



Nota: es importante considerar que el 2020 solamente incluye los últimos 4 meses del año. Por lo que el retorno anualizado del escenario esperado para ese periodo es igual a 10.5%

Debido al crecimiento proyectado de la empresa, la mayor parte del retorno de los inversionistas vendrá a mediano y largo plazo. Los retornos anualizados de los primeros 3 años están proyectados entre el 8% y 16%. A partir del sexto año, se proyecta un retorno mayor al 26% y que converge a un 35% en el largo plazo.

Para cualquier duda acerca de la información que se presenta, por favor enviar un correo a inversiones@playbusiness.mx.

**Ni el Gobierno Federal ni las entidades de la administración pública paraestatal podrán responsabilizarse o garantizar los recursos de las personas físicas o morales que realicen actos de carácter financiero o de pagos a través de la plataforma de Play Business, así como tampoco asumir responsabilidad alguna por las obligaciones contraídas por Play Business o por alguna persona física o moral frente a otra, en virtud de las operaciones que celebren.*