

# JUNGHANNS®

AGUA DE MESA • TAFELWASSER



## DOCUMENTO FINANCIERO



## Índice

1. Descripción de la empresa
2. Resultados 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 para 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.

Las sumas (incluidos porcentajes) que aparecen en el Documento Financiero, pueden no ser exactas debido a redondeos realizados a fin de facilitar su presentación.

### 1. Descripción de la empresa

Junghanns Agua de Mesa es una marca con 30 años de experiencia en la industria del agua envasada. Da servicio de tratamiento y distribución de agua de mesa, ofreciendo soluciones personalizadas a miles de clientes de manera diaria.

La planta actual, que se incluye en esta oportunidad de inversión, inició operaciones en 1993 y se ha consolidado en la ciudad de Querétaro a lo largo de estas últimas décadas.

Esta planta actualmente cuenta con 20 rutas y se busca la inversión para agregar 11 rutas adicionales con las cuales va a poder incrementar su volumen y consolidar su presencia en la región en la que opera.

## 2. Resultados históricos

Todos los datos presentados a continuación únicamente incluyen la operación actual de la planta de Querétaro.

### Estado de Resultados

MXN en miles	2018	2019	2020 (a mayo)
Ingresos	\$33,632.1	\$35,799.0	\$15,181.4
Costos	\$4,467.8	\$4,585.1	\$2,026.8
Utilidad bruta	\$29,164.2	\$31,213.8	\$13,154.6
% <i>margen bruto</i>	86.72%	87.19%	86.65%
Gastos de operación	\$17,633.5	\$19,655.8	\$8,264.6
Resultado integral del financiamiento	\$305.2	\$284.6	\$52.7
Utilidad de operación	\$11,225.6	\$11,558.0	\$4,889.9
% <i>margen operativo</i>	33.38%	32.29%	31.86%

**Nota:** los estados de resultados de 2020 se tienen hasta el mes de mayo, pero los datos de ventas mensuales se tienen actualizados hasta el mes de julio.

Las ventas acumuladas durante la primera mitad de 2020 son por \$18.3 millones de pesos. Si replicamos las ventas que se tuvieron en la primera mitad del año durante el resto de 2020, incluyendo el impacto de la estacionalidad, se proyecta que Junghanns venderá \$37.0 millones de pesos, un 3.28% arriba de las ventas de 2019.

El 99% de los ingresos totales provienen de los recambios que se realizan a los clientes del garrafón de 20 litros. Durante los siguientes meses se tiene planeada la venta de un garrafón con una presentación de 10 litros para acomodar diferentes necesidades.

El margen operativo de 2018 y 2019 fue de 33.38% y 32.39%, respectivamente, permitiendo que la empresa pueda pagar el porcentaje de ventas correspondiente y seguir siendo rentable.

Históricamente, el incremento en las ventas de la empresa es muy similar al incremento en inflación, por lo que es de relevancia que, incluso en un año de mal desempeño económico como fue 2019, se tuvo un incremento en ventas del 6.44%.

El comportamiento de las ventas mensuales históricas, se puede visualizar en la siguiente gráfica:

## Ventas mensuales históricas - planta Querétaro



Las ventas de la planta se muestran estables durante el periodo afectado por la pandemia. De enero a julio de 2020, se ve un incremento del 3.62% de las ventas. Si vemos específicamente el Q2 de 2020, las ventas disminuyeron en un 2.36% pero la caída se atribuye a un solo mes (mayo). La caída en ventas durante el mes de mayo de 2020 se debió a que dentro de la cartera de clientes se encuentran algunos comercios, restaurantes y fábricas que cerraron durante un tiempo. Los restantes 6 meses de los 7 que mostramos información, la planta tuvo mayores ventas durante 2020 que en 2019.

La gráfica anterior también muestra la estacionalidad de las ventas de la planta. El mes con el menor promedio de ventas es diciembre, debido al impacto de las vacaciones de fin de año en la demanda del producto. Esta estacionalidad y el crecimiento constante permiten que se pueda tener mayor visibilidad de las ventas futuras y una mejor planeación del uso de recursos para cada una de las rutas.

## Balance General

MXN en miles	2018	2019	2020 (a mayo)
Bancos	\$149.6	\$274.0	\$1,845.4
Clientes	\$2,711.2	\$2,965.9	\$2,705.6
Deudores diversos	\$931.4	\$967.8	\$ -
Otras cuentas por cobrar	\$486.4	\$933.7	\$1,181.2
Inventarios	\$1,799.3	\$1,952.0	\$1,804.8

# DOCUMENTO FINANCIERO



Anticipos de impuestos	\$860.2	\$1,130.5	\$1,070.7
Pagos por anticipado	\$238.9	\$433.7	\$712.0
Total activo circulante	\$7,177.0	\$8,657.7	\$9,319.7
Equipo de transporte	\$3,667.8	\$4,977.8	\$6,859.0
Mobiliario y equipo	\$291.2	\$2,916.0	\$2,916.0
Equipo de cómputo	\$249.5	\$327.0	\$368.1
Equipo de planta	\$4,079.4	\$6,642.6	\$6,642.6
Total activo fijo	\$8,287.9	\$14,863.4	\$16,785.7
Total depreciación acumulada	-\$1,957.8	-\$2,765.5	-\$4,056.0
Licencia uso de marca	\$825.0	\$825.0	\$862.1
Mercancías en comodato	\$2,458.7	\$3,286.0	\$4,810.5
Acondicionamiento de local	\$1,415.6	\$3,776.5	\$4,405.1
Valor de clientes en suministro	\$10,300.2	\$12,580.1	\$16,552.7
Cargos y gastos diferidos	\$ -	\$1,405.2	\$2,753.8
Depósito en garantía	\$ -	\$188.9	\$306.8
Total activo diferido	\$14,999.6	22,061.6	\$29,690.9
Total activo	\$28,506.7	\$42,817.2	\$51,740.3
Proveedores	\$464.9	\$1,135.6	\$1,446.6
Acreedores diversos	\$1,900.5	\$3,325.7	\$5,083.5
Otras cuentas por pagar	\$154.1	\$34.5	\$93.6
Otros impuestos y contribuciones	\$345.3	\$151.5	\$96.3
Total pasivo corto plazo	\$2,864.9	\$4,647.3	\$6,720.0
Prestamos bancarios	\$1,605.9	\$836.1	\$525.7
Total pasivo	\$4,470.7	\$5,483.3	\$7,245.8
Capital social	\$50	\$50	\$50
Aportaciones pendientes de capitalizar	\$2,789.3	\$5,151.1	\$7,488.6
Utilidades acumuladas	\$8,654.1	\$20,038.0	\$32,132.7
Resultado del ejercicio	\$11,383.8	\$12,094.8	\$4,823.3
Total capital contable	\$22,877.2	\$37,333.4	\$44,494.5
Pasivo + capital contable	\$28,506.7	\$42,817.2	\$51,740.3

## Razones financieras a mayo 2020:

- Razón circulante = activo circulante / pasivo circulante: 1.39
- Prueba del ácido = (activo circulante - inventarios) / pasivo circulante: 1.12
- Razón de apalancamiento = pasivo total / activo total: 14%
- Ratio de eficiencia (a diciembre 2019) = gastos de explotación / margen bruto: 62.97%

La empresa cuenta con la capacidad suficiente para hacer frente a los pasivos que tiene en el corto plazo, por lo que el riesgo de insolvencia en el corto plazo es bajo. El apalancamiento de la empresa también es bajo, ya que una vez realizada la inversión inicial y pasado el punto de equilibrio, los mismos flujos de la operaciones cubren los costos de seguir produciendo. Considerando que la planta lleva más de 20 años en operación, todas las renovaciones, expansiones, compras de equipo e inversión adicional que se han hecho, han sido cubiertas en su mayoría con las utilidades que se generan todos los años.

Las cuentas de deudores diversos y otras cuentas por cobrar incluyen los flujos que están pendientes de recibir por parte de empresas como Gerber, Kellogg's y Nestlé, las cuales se encuentran dentro de sus clientes, por lo que el riesgo de no recibir ese monto es bajo.

El aumento en el valor del equipo de transporte y en mobiliario y equipo se debe a algunas renovaciones que se hicieron dentro de la planta para reemplazar equipo viejo. El aumento también se debe a un cambio que sucede cada 4 a 5 años de fierros que se tienen dentro de las camionetas como parte de las adecuaciones que se realizan para poder adaptarlas y llevar los garrafones. Adicional a eso, el equipo subió de valor ya que se hicieron cambios dentro de la planta para que el equipo pudiera producir 950 garrafones de 20 litros cada hora, un aumento significativo de los 450 garrafones por hora que se producían antes. Esta inversión en equipo y el aumento en la capacidad instalada de la planta, implican que tendrá la capacidad necesaria para cumplir con la producción requerida que exigirán las nuevas rutas, ya que la capacidad instalada de la planta supera incluso los escenarios más optimistas de ventas que se tienen.

La cuenta de mercancías en comodato contiene todo el producto que se le entrega a un nuevo cliente durante el proceso de adquisición. Esta cuenta está principalmente compuesta por los garrafones que se dejan en la primera entrega de agua a un domicilio.

La cuenta de valor de clientes en suministro incluye conceptos como el arrendamiento de los vehículos, algunos tipos de comisiones y el costo de los envases, entre otras cosas. Estos costos se contabilizan dentro de esta cuenta ya que son salidas de dinero que ya se hicieron pero que lo que se pagó todavía no se utiliza, son pagos por anticipado.

Los préstamos bancarios que se tienen son adquiridos bajo las siguientes condiciones:

Institución	Fecha	Importe (s/iva)	Tasa de interés	Mensualidades	Deuda actual
Banamex	09/18/2017	\$1,402k	13.20%	36	\$185k
Santander	06/08/2018	\$870k	17.64%	36	\$338k

La cuenta de acreedores diversos tuvo un aumento significativo, de \$1.9 millones a \$5

millones de diciembre 2018 a mayo de 2020. Ese monto está compuesto principalmente por préstamos que se hacen a la empresa y que, dependiendo del flujo de efectivo que se tenga al final de cada periodo, se pagan o se toma como una aportación pendiente de capitalizar.

## Datos adicionales analizados

Ventas anuales de las plantas vs número de camionetas

Ubicación	Ventas	Número	Ventas (mxn) / ruta
Cd. del Valle	\$29,236,223	18	\$1,624,235
Toluca	\$32,253,094	21	\$1,535,862
Querétaro	\$35,798,959	20	\$1,789,948
Celaya	\$23,037,924	15	\$1,535,862
		Promedio	\$1,621,476

Se obtuvo la relación de las ventas por ruta que tiene cada una de las plantas en las que opera el solicitante para obtener un escenario pesimista y optimista de las ventas que las nuevas rutas pueden tener. La planta que se va a incluir en el esquema, es la que tiene una mayor relación de ventas por ruta.

Se determinó que no hay relación entre un mayor número de rutas y menor venta de producto por ruta, lo que indica que todas las plantas tienen potencial de incrementar clientes.

### 3. Modelo financiero

#### Variables para el modelo

Para el análisis de las siguientes variables, es importante recordar que la planta actual cuenta con 20 camionetas de reparto y, con la inversión, se agregarán 11 camionetas.

Las proyecciones las dividimos en dos partes:

1. Las ventas de las 20 rutas actuales para los siguientes 10 años.
2. Las ventas de las 11 rutas nuevas para los siguientes 10 años.

Ventas mensuales de la planta actual	
Escenario mínimo	\$2,802,674
Escenario esperado	\$2,983,247
Escenario máximo	\$3,081,133

Para el escenario más bajo de ventas promedio con las que termina la planta actual los meses restantes de 2020, tomamos un decremento en ventas que pone el ingreso en los niveles de 2018. El escenario esperado es igual a concluir el año con las mismas ventas promedio que se tuvieron en 2019, lo que implicaría un crecimiento de 0% durante el 2020. El escenario máximo es igual a replicar las ventas que se tuvieron durante la primera mitad del año para los siguientes meses, tomando en cuenta la estacionalidad, lo que implicaría un crecimiento en ventas de 3.28% durante 2020.

Los escenarios anteriores representan el promedio del año, por lo que cada mes se ajustan de acuerdo a la estacionalidad que en el caso de este negocio es bastante consistente.

Ventas mensuales de las nuevas rutas	
Escenario mínimo	\$1,337,479
Escenario probable	\$1,486,353
Escenario máximo	\$1,722,824

Para las 11 nuevas rutas, los escenarios de ventas son los siguientes:

- Escenario mínimo: es un 5% por debajo del promedio que tiene la planta con el peor desempeño de ventas por ruta, la cual está ubicada en Toluca y tiene un promedio de ventas anuales por ruta de \$1.54 millones.
- Escenario probable: es igual al promedio de ventas anuales por ruta de las 4 plantas actuales.
- Escenario máximo: es un 5% arriba del promedio que tiene la planta con el mejor desempeño de ventas por ruta. La planta que menciono es la que se incluye en esta estructura, la de Querétaro, y tiene un promedio anual de ventas por ruta de \$1.79 millones.

Los escenarios de ventas anteriores son los proyectados para las nuevas rutas, una vez que lleguen a un periodo de consolidación. El periodo previo a la consolidación de las ventas está dividido en dos etapas:

1. **Periodo para inicio de operaciones.** Desde que se pone la orden para pedir las camionetas hasta que se reciben, se espera un periodo máximo de 3 meses. A la par de ese proceso, se realiza la convocatoria, selección, contratación y capacitación de los empleados de las nuevas rutas en alrededor de 5 semanas. Se considera que el escenario mínimo para estos dos procesos es de 3 meses, el más probable es de 4 y el máximo es de 6.
2. **Periodo para consolidación de ventas.** Se espera que las 11 nuevas rutas tarden 12 meses en consolidarse. Se considera un escenario optimista, más probable y pesimista de 9, 12 y 18 meses para esta etapa, respectivamente.

Crecimientos	Mínimo	Más probable	Máximo
2021	0.00%	0.00%	3.31%
2022	0.00%	2.00%	3.31%
2023	0.00%	2.00%	3.31%
2024	0.00%	2.00%	3.31%
2025	-5.00%	2.00%	3.31%
2026	-5.00%	2.00%	3.31%
2027	-5.00%	2.00%	3.31%
2028	-5.00%	2.00%	3.31%
2029	-5.00%	2.00%	3.31%

**Nota:** los años que están en gris, representan el periodo de inicio de operaciones y consolidación de las ventas, por lo que no impactan en todos los escenarios proyectados de la misma manera.

Los crecimientos en ventas para todas las rutas, una vez que las nuevas rutas lleguen a un periodo de consolidación en ventas, es el mismo.

El escenario pesimista es un estancamiento en el crecimiento de las ventas que a partir de 2025 empieza a decrecer 5% cada año por pérdida de mercado a la competencia o por el cambio en los hábitos de consumo de las personas.

El escenario más probable es un crecimiento del 2% anual en ventas, un poco menor a la inflación proyectada. Esto es porque no todos los años aumenta Junghanns sus precios, solo cuando afecta directamente sus costos, por lo que decidimos tener un crecimiento más conservador.

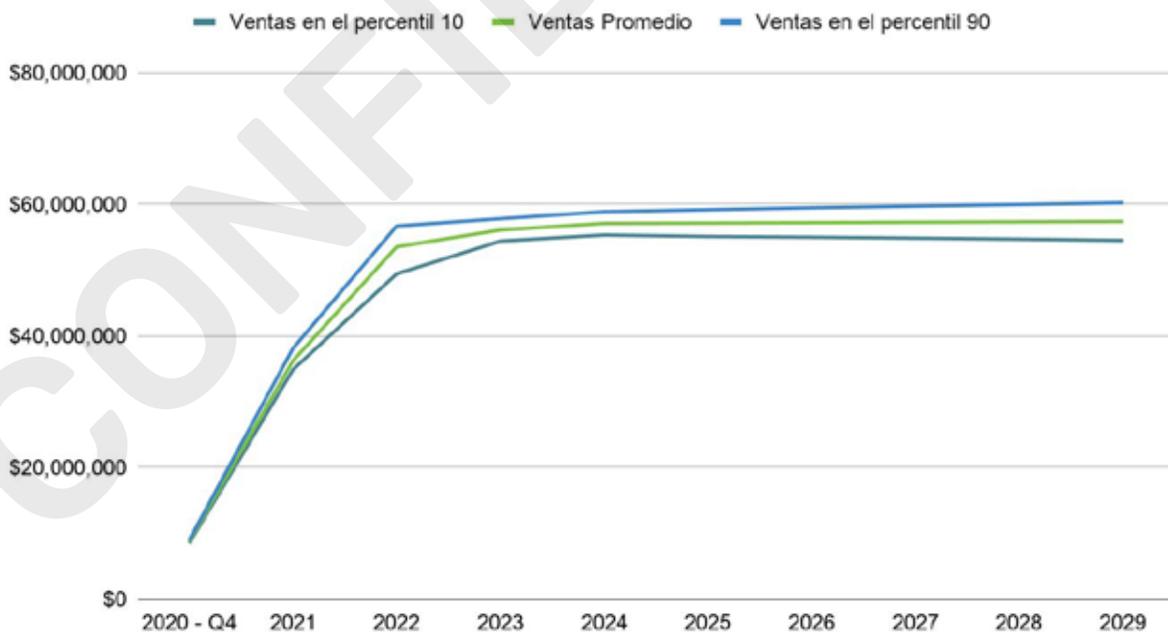
El escenario máximo de crecimiento en ventas es del 3.31%, ligado a la inflación que se proyecta de acuerdo Banxico en su "Encuesta sobre las Expectativas de los Especialistas en Economía del Sector Privado" correspondiente a junio para el 2020.

Un efecto adicional que se espera pero no se contempla en las proyecciones, es que la expansión que está buscando hacer Junghanns y la consolidación de la marca, puede llevar a un impacto positivo en las ventas de la planta actual por encima del crecimiento ya previsto.

#### 4. Resultados y retornos proyectados

Las ventas totales que se proyectan para la planta son las siguientes:

##### Ventas totales de la planta



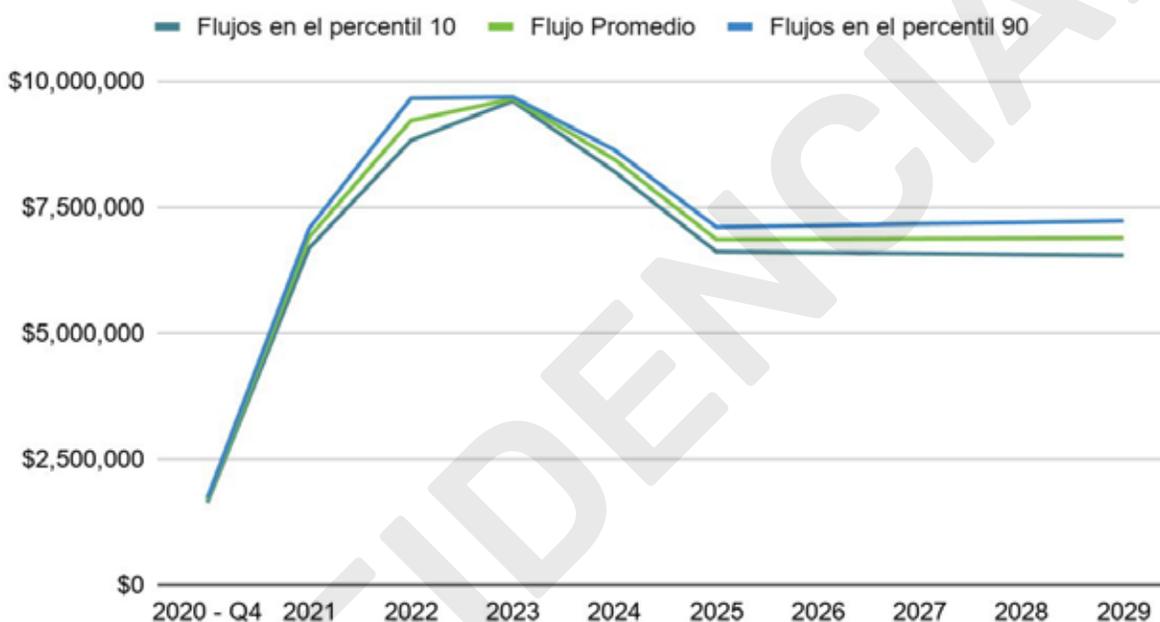
**Nota:** las ventas de 2020 solo incluyen los últimos 3 meses del año para la planta actual.

Al cierre de 2019, la planta actual contaba con 20 rutas y ventas totales por \$35.8 millones de

pesos. Con la inversión en las 11 nuevas rutas, se proyecta que las ventas totales de la planta aumenten a \$54.4 millones para 2023 en el escenario más probable.

Considerando que el porcentaje que recibe el vehículo de inversión se divide en dos etapas, 19.1667% de las ventas mientras los inversionistas recuperan su inversión y 12.00% de las ventas una vez que ellos recuperan su inversión inicial, los flujos que obtiene el SPV son los siguientes:

## Flujos totales al SPV



La forma de la gráfica anterior se debe a dos factores:

1. A la recuperación acelerada del inversionista, incluyendo el cambio en el porcentaje de ventas de los inversionistas una vez que ellos recuperan su inversión inicial, que se modifica de 19.1667% a 12.00%.
2. Al retorno máximo del 30%, al que se llega en múltiples meses de 2022 y 2023.

### Proyección de retornos

Los siguientes retornos son calculados para el Player.

	Percentil 10	Promedio	Percentil 90
<b>Retorno Bruto</b>	22.73%	23.30%	23.88%
<b>Recuperación Bruta</b>	3.75	3.78	3.83
<b>TIR Bruta</b>	15.33%	16.13%	16.88%

Los 3 escenarios anteriores muestran:

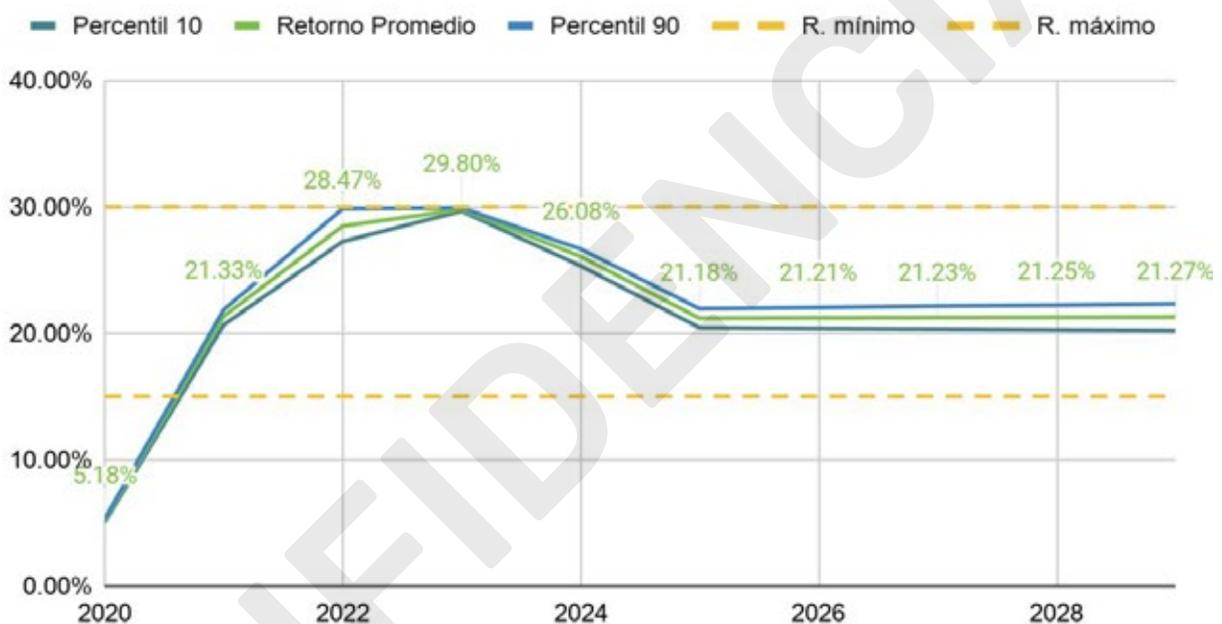
- Percentil 10: el 10% de de los posibles escenarios derivados de nuestra simulación, dan un retorno igual o menor al 22.73% bruto.

- Promedio: 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 23.88% bruto.

Las simulaciones realizadas indican que en el 80% de los casos, el retorno bruto del Player estará dentro del rango 22.73% a 23.88%.

El comportamiento, visto gráficamente y de manera anual, está apegado al flujo que recibe el vehículo de inversión que ya vimos y es el siguiente:

## Retorno anual del inversionista



**Nota:** es importante considerar que el 2020 solamente incluye los últimos 3 meses del año. Por lo que el retorno anualizado del escenario esperado para ese periodo es igual a 20.72%.

Debido a la estructura planteada, con un periodo de recuperación acelerado y una baja en el porcentaje que recibe el vehículo de inversión una vez recuperada la inversión inicial, los retornos de los primeros años serán mayores, reduciendo de esta forma el riesgo que asume el inversionista y protegiendo al rentabilidad de la planta en el largo plazo.

### Impacto de la inflación sobre tu inversión

Al igual que en la gran mayoría de los instrumentos de inversión, la inflación no modifica los términos de la estructura inicial, incluyendo los retornos mínimos y máximos que se establecen. Sin embargo, hay dos puntos importantes, derivados de una estructura de rápida recuperación, que disminuyen el riesgo de que un inversionista se vea perjudicado por un aumento significativamente mayor al proyectado en la inflación:

1. Los únicos años en los que se proyecta, de los siguiente diez, que el retorno del inversionista se vea limitado por el retorno máximo, son durante el periodo de recuperación, el cual abarca los primeros años de flujos y por lo tanto tiene una menor probabilidad de representar un riesgo.
2. A partir del año 2025, el rango de retornos proyectados es de 20.32% a 22.13%. Esto implica que, si llega a presentarse un periodo de inflación por arriba del proyectado para los siguientes años, las ventas de la planta van a aumentar a la par de esa inflación y el retorno de los inversionistas tendrá la capacidad de seguir aumentando. Esto hasta un retorno máximo de 30%.

*En relación al Artículo 18 Fracción I de la Ley FinTech, el Solicitante de inversión no cuenta con otro financiamiento obtenido a través de esta u otra institución de financiamiento colectivo.*

*Para cualquier duda acerca de la información que se presenta, por favor enviar un correo a [inversiones@playbusiness.mx](mailto: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.*

CONFIDENTIAL