



La  
**Borra**  
del **Café** <sup>®</sup>

**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

Cafe Tostado “La Borra del Café” es una línea de negocio de Grupo EQI (Espacios que Inspiran S.A. de C.V.), dueños de la marca La Borra del Café, de sucursales propias de “La Borra del Café” en México y EEUU, y comercializador de franquicias de sucursales “La Borra del Café” en México.

Grupo EQI ha operado por más de ocho años y su marca insignia “La Borra del Café” ha sido reconocida como una de las de mayor crecimiento en Guadalajara.

Actualmente, Grupo EQI es proveedor exclusivo de Café tostado “La Borra del Café” para las más de 50 sucursales propias y franquicias de La Borra del Café en México y Estados Unidos, para las 200 sucursales en California que se abrirán durante los siguientes cinco años y, próximamente, para la venta al mayoreo en cadenas de autoservicios nacionales.

## 2. Resultado históricos

Los resultados históricos y el Balance General que se muestra abajo contemplan toda la operación de Grupo EQI que incluye más líneas de negocio además de la venta directa de café tostado. Para este análisis se revisarán los rubros más relevantes del Estado de Resultados y del Balance General.

### Estado de Resultados

MXN en miles	2018	2019	Ago-2020
Ingresos	\$95,240.12	\$115,568.44	\$54,734.08
Costos de venta	\$37,116.02	\$45,086.60	\$23,457.71
Utilidad bruta	\$58,124.09	\$70,481.84	\$31,276.37
% <i>margen bruto</i>	61.03%	60.99%	57.14%
Gastos de operación	\$31,360.66	\$42,338.91	\$24,789.39
Utilidad de operación	\$26,763.42	\$28,142.88	\$6,486.97
% <i>margen operativo</i>	28.10%	24.35%	11.85%
Utilidad Neta	\$18,734.66	\$19,700.29	\$4,540.94
% <i>margen neto</i>	19.67%	17.05%	8.30%

Grupo EQI tiene diferentes líneas de negocio de las cuales registra ingresos, los principales son:

1. Servicios en cafeterías propias (venta de bebidas y comida).
2. Modelo de franquicias.
3. Venta de café tostado (comenzó a partir de enero 2020 después de realizar la adquisición de su proveedor).
4. Ingresos extemporáneos (eventos, venta en línea de productos y cuotas iniciales de franquicias que es de \$390,000).

Durante 2019, el 95% de los ingresos totales que generó Grupo EQI provinieron de la venta directa generada en las sucursales propias, el 4% provino de las regalías cobradas a franquicias y el restante 1% se representó por ingresos extemporáneos.

Durante el primer trimestre del año 2020, Grupo EQI registró un total de ventas de \$25M pesos de las cuales la venta de café tostado representó cerca del 3.3% de las ventas con una venta por arriba de los \$800,000 pesos.

A partir del mes de marzo, Grupo EQI comenzó a sentir los golpes generados por la pandemia considerando que más del 95% de sus ingresos provenían de ventas en puntos de venta físicos que tuvieron que cerrarse de forma parcial o temporal. En el mismo mes tuvo decrementos en ventas en promedio de 33% en todas sus sucursales y con caídas de hasta un 44%. Durante abril, la situación empeoró con caídas en promedio de 68% en ventas y las más graves registraron caídas de más de 80%. Los cierres forzosos, la incertidumbre en el

consumidor y en las políticas de salud necesarias fueron los principales factores que lideraron estos decrementos.

A partir de mayo, el grupo logró comenzar a generar un repunte en las ventas de sus unidades. Si bien las ventas aún estaban por debajo del objetivo, a través de las estrategias implementadas se buscaba minimizar el impacto de la pandemia. Los principales factores que funcionaron fueron: (i) venta a través de aplicaciones como uber-eats, (ii) servicios de entrega a domicilio propio y de pick-up a través del asistente virtual de La Borra del Café, y (iii) un reforzamiento de las medidas de higiene y sanitización de espacios para cuidar la salud de los colaboradores y clientes permitiendo una sana entrega de café.

Tomando como base la venta promedio de 2019, durante los meses de mayo, junio, julio y agosto, en promedio, la disminución de ventas en las sucursales fue de 54%, 41%, 38% y 36% respectivamente. Esto puede reflejar que la empresa empieza a recuperar sus ventas lentamente pero de manera consistente.

A pesar de la pandemia, Grupo EQI continúa su expansión e innovación ya que recientemente logró cerrar un acuerdo con un socio para la apertura de 200 nuevas sucursales en California, EE.UU., de las cuales el mismo grupo será el único distribuidor de café. Adicionalmente se está buscando posicionar el producto en cadenas comerciales para la venta de café a un consumidor final.

### Balance General

MXN en Miles	2018	2019	Ago-2020
Efectivo y Equivalentes	\$14,326.04	\$26,754.64	\$29,049.74
IVA Acreditable Tradicional	\$1,215.86	\$2,089.33	\$1,448.09
IVA Acreditable Flujo	\$1,528.39	\$2,780.09	\$1,774.32
Anticipos a Proveedores	\$9,819.53	\$16,705.58	\$12,242.18
Almacén	\$6,203.05	\$9,092.98	\$4,770.31
Total Activo Circulante	\$34,641.59	\$63,948.97	\$57,353.72
Mobiliario y Equipo de Restaurante	\$15,776.68	\$32,583.11	\$37,900.99
Maquinaria y Equipo Industrial	\$6,656.02	\$12,583.86	\$12,583.86
Equipo de Transporte	\$3,590.99	\$4,520.90	\$4,520.90
Mobiliario y Equipo de Oficina	\$0.00	\$1,857.91	\$1,857.91
Equipo de Computo	\$733.24	\$1,265.90	\$1,265.90
Mejoras Locales Arrendados	\$16,038.72	\$25,450.90	\$30,731.67
Edificios y Terrenos	\$3,401.76	\$3,401.76	\$3,401.76
Depreciación Acumulada	-\$534.99	-\$1,159.78	-\$1,159.78

# DOCUMENTO FINANCIERO



Total Activo Fijo	\$46,273.87	\$82,049.70	\$92,648.35
Impuestos e Intereses Pagados Anticipado	\$2,419.53	\$4,725.58	\$3,540.91
Deposito en Garantia	\$3,434.10	\$5,450.98	\$6,365.67
Gastos de Instalación	\$6,584.08	\$10,763.21	\$12,851.43
Licencias, Patentes y Marcas	\$2,500.00	\$6,500.00	\$6,500.00
Franquicias	\$24,065.49	\$33,575.00	\$36,975.00
Seguros y Fianzas	\$1,610.75	\$2,868.01	\$2,933.72
Amortización Acumulada	-\$252.66	-\$580.50	-\$580.50
Total Activo Diferido	\$41,111.29	\$66,002.28	\$71,286.22
Suma del Activo	\$122,026.75	\$212,000.95	\$221,288.30
Proveedores	\$1,201.33	\$1,609.87	\$4,531.20
Cuentas por Pagar	\$112.98	\$142.78	\$2,384.65
Impuestos Retenidos por Pagar	\$201.66	\$345.60	\$340.80
Acreedores Diversos	\$0.00	\$0.00	\$750.00
Anticipo de Clientes	\$30.85	\$350.00	\$350.00
Documentos por Pagar a Corto Plazo	\$15,210.00	\$37,130.00	\$37,383.00
Total Pasivo Circulante	\$16,756.83	\$39,578.25	\$45,739.65
Documentos por Pagar a Largo Plazo	\$7,129.00	\$8,385.00	\$6,970.00
Total Pasivo a Largo Plazo	\$7,129.00	\$8,385.00	\$6,970.00
Total Pasivo	\$23,885.83	\$47,963.25	\$52,709.65
Capital Fijo	\$72.50	\$72.50	\$72.50
Capital Variable	\$28,000.00	\$28,000.00	\$28,000.00
Aportaciones Futuros Aumentos Capital	\$0.00	\$54,387.08	\$54,387.08
Resultados Acumulados	\$51,333.76	\$61,877.82	\$81,578.12
Resultado del Ejercicio	\$18,734.67	\$19,700.30	\$4,540.95
Total Capital Contable	\$98,140.93	\$164,037.70	\$168,578.64
Suma del Pasivo y Capital	\$122,026.75	\$212,000.95	\$221,288.30

## Razones Financieras

Ratio	Formula	2018	2019	Ago-2020
Razones de liquidez				
Current	AC / PC	2.07	1.62	1.25
Acid-test	(E&E + CxC) / PC	0.85	0.68	0.68
Razones de apalancamiento				
Total debt to equity	PT / CC	0.24	0.29	0.31
Long-term debt to equity	PLP / CC	0.07	0.05	0.04
ST debt-to-ebitda	PCP / EBITDA	0.55	1.11	3.94
Debt-to-ebitda	PT / EBITDA	0.79	1.34	4.54
Times interest earned	EBIT / IE	10.89	5.77	2.91
Razones de rentabilidad				
Return on assets	EBIT / AT	24.15%	16.06%	4.46%
Cash turnover	Ventas / E&E	6.65	4.32	1.77
Total asset turnover	Ventas / AT	0.78	0.55	0.25

\*Ac = Activo circulante

CxC = Cuentas por cobrar

E&E = Efectivo y equivalentes (caja, bancos, clientes y deudores diversos)

AT = Activo Total

PC = Pasivo circulante

PLP = Pasivo largo plazo

PT = Pasivo Total

CC = Capital Contable

EBIT = Utilidad antes de gastos por impuestos e intereses

EBITDA = Utilidad antes de impuestos, intereses, depreciación y amortización

IE = Gastos por intereses

**Current ratio:** Nos muestra el monto de activos circulantes que se tiene por cada peso en el pasivo circulante.

**Acid-test ratio:** Nos muestra la cantidad de activos líquidos que tiene por cada peso en su pasivo circulante.

**Total debt to equity - Long term debt to equity:** Estas razones nos indican por cada peso financiado a través de capital, cuanto es financiado por los pasivos totales y los pasivos a largo plazo.

**Short term debt to ebitda - debt to EBITDA:** Mide la capacidad de la empresa de cubrir sus deudas a corto plazo y totales con los ingresos generados (EBITDA).

**Times interest earned:** Nos muestra la capacidad de pago de intereses de acuerdo a los ingresos generados (EBIT).

**Return on assets:** Nos indica cuanto genera una inversión en los activos de acuerdo a los ingresos generados (EBIT).

**Cash turnover ratio:** Nos indica la frecuencia en la cual la empresa repone su efectivo a través de los ingresos generados. Para el análisis de esta ronda el ratio es relevante dado el



giro del grupo y las necesidades de efectivo que puede tener de manera imprevista.

**Total asset turnover:** Nos indica cuanto genera una inversión en los activos de acuerdo a las ventas generadas.

Si bien la razón circulante disminuye en 2019 y en los meses afectados por la pandemia, Grupo EQI aún mantiene un ratio superior a 1 lo cual nos muestra la capacidad de la empresa para hacer frente a sus pasivos en el corto plazo con sus activos líquidos.

Considerando el periodo 2018 a 2019, el activo circulante incrementó un 84% liderado por incrementos en las cuentas de banco, deudores diversos, anticipos a proveedores de servicios y mercancías y almacén. El incremento en las cuentas se deriva de buenos resultados durante el 2018 y por trabajos en continuar con la expansión de la marca. Durante 2019 se abrieron un total de 9 unidades propias y 4 franquicias.

Por otro lado, el pasivo circulante tuvo un importante incremento de 136%, el 96% de este incremento fue representado por un incremento en los documentos a pagar en corto plazo (deuda). La principal razón de los incrementos era para aprovechar la exposición que tenía la marca. Hasta ese momento, sin considerar aportaciones adicionales de capital por parte de los socios o inversionistas externos, esta era una principal herramienta del Grupo EQI para financiar nuevas aperturas de sucursales. Durante el 2019 se buscaba abrir 10 nuevas sucursales con una inversión necesaria promedio de \$2.7M pesos por cada sucursal.

Para el primer trimestre del año 2020 la razón incrementa a 2.08. Los activos disminuyeron un 8% sin tener una partida que representará un cambio importante. Por otro lado, los compromisos a corto plazo disminuyeron de \$39M pesos a \$28M pesos, respectivamente. De la misma manera, los documentos por pagar a corto plazo disminuyeron de \$37M pesos a \$25.5M pesos. Es importante mencionar que los compromisos a largo plazo solo aumentaron de \$8M pesos a \$10M pesos por lo que la empresa liquidó compromisos en el corto plazo.

Durante el segundo trimestre del año 2020, los efectos de la pandemia se reflejan en el balance del grupo. La razón circulante disminuye principalmente por un decremento en la cuenta de bancos de \$13M pesos a \$4.9M pesos y un aumento de \$3M pesos en la cuenta de clientes. Estos movimientos se realizaron para poder mantener la operación del grupo ante la problemática de la pandemia.

Por otro lado, el pasivo circulante aumenta de \$28M pesos a \$34M pesos. Sin embargo, los documentos a pagar a corto plazo disminuyen de \$25.5M pesos a \$23M pesos. El principal incremento se da en la cuenta de proveedores con un incremento de \$1.9M pesos durante el primer trimestre a \$5.7M pesos. Esto se buscó a través de negociaciones con proveedores para poder hacer frente a otros compromisos más inmediatos.

La principal diferencia con la razón ácida es por las cuentas de almacén, la cual representa en promedio un 12.5% del activo circulante y los anticipos a proveedores de mercancías y servicios que representan un 24% en promedio.

Este ratio (.68) aún se encuentra por encima de los estándares (promedios generales) de industrias de servicios como restaurantes (.18) y venta en retail (.66).

En la siguiente tabla podemos ver un desglose del costo y los compromisos que tiene el grupo. Podemos ver que Grupo EQI tiene la capacidad de hacer frente a intereses generados por sus obligaciones. Si bien la razón se vio afectada durante el año de la pandemia y principalmente en el segundo Q2 2020, por el muy bajo desempeño de las sucursales, para agosto 2020, Grupo EQI logró aumentar su EBIT en más de 350% y su gasto en intereses en solamente 29%.

MXN en Miles	2018	2019	AGO-2020
Pasivo CP	\$16,756.82	\$39,578.25	\$45,739.65
Pasivo LP	\$7,129.00	\$8,385.00	\$6,970.00
Pasivo Total	\$23,885.82	\$47,963.25	\$52,709.65
EBIT	\$29,468.34	\$34,045.77	\$9,875.23
IE	\$2,704.91	\$5,902.89	\$3,388.26

### 3. Modelo financiero

#### VARIABLES PARA EL MODELO

Para el análisis de las siguientes variables, es importante recordar que participaremos sobre la venta total de café tostado que se haga a sucursales de La Borra del Café a cadenas comerciales y por medio de cualquier nueva línea de venta que el grupo desarrolle.

Las proyecciones se dividieron en tres partes.

1. La venta de café tostado a sucursales de La Borra del Café, tanto propias como franquicias.
2. La venta de café tostado a sucursales de La Borra del Café en Estados Unidos.
3. La venta de café tostado a mayoreo a través de cadenas comerciales.

Ventas mensuales	Sucursales México	Sucursales USA	Mayoreo
Escenario mínimo	\$126,000.00	\$33,000.00	\$459,000.00
Escenario probable	\$196,000.00	\$49,500.00	\$510,000.00
Escenario máximo	\$212,000.00	\$66,000.00	\$561,000.00

#### Sucursales México

- Para el escenario más bajo de ventas tomamos el mes de marzo-2020. Este fue el mes de pandemia que más afectó a las sucursales de La Borra del Café. La venta de café tostado asume menos de 15 kilos de venta mensual por sucursal.
- El escenario más probable es igual a concluir el mes con las ventas que se registraron en el mes de julio-2020 una vez que las sucursales comenzaron a adaptarse a la nueva normalidad con una venta de café tostado de 20 kilos en promedio por cada sucursal.
- El escenario máximo es igual a replicar las ventas que se tuvieron durante los primeros días de agosto-2020 conforme los comercios y los consumidores se encontraban más adaptados a la normalidad de la pandemia con una venta de café tostado de 25 kilos en promedio por cada sucursal.



### Sucursales USA

- Para el escenario mínimo se tomó la venta mínima de 20 kilos a las dos sucursales.
- Para el escenario esperado se tomó una venta de 45 kilos a cada sucursal.
- En el escenario optimista se tomó la venta actual que se realizó a la sucursal de La Borra del Café por un total de 60 kilos de café

### Mayoreo

Los escenarios en la venta a mayoreo se realizaron de acuerdo a las prácticas que se están realizando tanto con las cadenas comerciales. En ambos casos se está conversando tener una entrega inicial de entre 4,500 bolsas de café a 5,500 bolsas de 450 gramas cada una.

Con el ciclo actual, solamente el tostador de 25 kg podría cubrir la demanda de 5,000 kilos para cadenas de venta a mayoreo y aún tener una producción restante de 5,000 kilos para cubrir demanda de sucursales.

Este canal de venta se está proyectando que comience a partir de agosto 2021 en un escenario mínimo, septiembre 2021 en el escenario esperado y octubre 2021 en el escenario máximo.

Tanto la venta en mayoreo como la venta a través de sucursales en Estados Unidos se está asumiendo un periodo de normalización de dos a cuatro meses.

Los crecimientos se dividieron en dos secciones:

- A) Crecimientos en México de sucursales y venta de mayoreo
- B) Crecimientos en Estados Unidos

### Crecimientos en México de sucursales y venta de mayoreo

Crecimientos	Mínimo	Más probable	Máximo
2020	-8.80%	-0.57%	5.40%
2021	1.30%	4.53%	8.48%
2022	5.50%	6.36%	7.59%
2023	5.50%	6.70%	8.30%
2024	5.30%	7.26%	10.40%
2025	-5.00%	5.00%	10.00%
2026	-5.00%	5.00%	10.00%
2027	-5.00%	5.00%	10.00%
2028	-5.00%	5.00%	10.00%
2029	-5.00%	5.00%	10.00%

\*Referencia: Fitch Mexico Food & Drink Report - 2020-08-17 / Fitch Mexico Consumer & Retail Report - 2020-08-07

Para los crecimientos se analizaron tres principales tendencias, *Consumer Spending*, *Non-alcoholic drink, sales* y *Coffee, teas and other hot drinks, sales*.

El crecimiento mínimo se tomó de acuerdo al menor crecimiento esperado de acuerdo a los 3

análisis. El crecimiento esperado se tomó como un promedio de los 3 análisis y el crecimiento máximo como el mayor crecimiento de los 3.

Es importante mencionar que no se está asumiendo un crecimiento por medio de nuevas sucursales de La Borra del Café, sin embargo, en caso de que si existan nuevas unidades, la venta de café tostado también se considerará.

De acuerdo a los reportes que se revisaron se espera que:

- El gasto de los consumidores en bebidas no alcohólicas no tendrá un resultado negativo ante los impactos que el Covid-19 ha generado.
- Se espera que el consumo de bebidas calientes incremente gradualmente derivado de una oportunidad de mercado ante la falta de cadenas establecidas y la creciente demanda por un café de mayor calidad con un precio accesible.
- La entrada de participantes importantes al mercado como Starbucks, Punta del Cielo y más recientemente Dunkin' Donuts y Tim Hortons ha empujado a los consumidores a cambiar el concepto de café básico, instantáneo y soluble por un café de mayor calidad.
- A pesar de que México es un productor importante de café, el consumo del mismo se considera estar en una etapa temprana en el mercado mexicano con potencial de crecimientos arriba del 5% a partir del año 2022 y hasta del 10.40% para el año 2024. Esto conforme los mexicanos adoptan el concepto de "coffee on-the-go" al iniciar el día y mientras más cadenas comerciales se establecen en el mercado.

### Crecimientos en Estados Unidos

Crecimientos / # de sucursales	Mínimo	Más probable	Máximo
2020 / 2	0.00%	0.00%	0.00%
2021 / 2.5	0.00%	50.00%	100.00%
2022 / 3	0.00%	50.00%	60.00%
2023 / 4	-10.00%	50.00%	60.00%
2024 / 5	-5.00%	30.00%	50.00%
2025 / 6	-5.00%	20.00%	30.00%
2026 / 6	-5.00%	10.00%	20.00%
2027 / 7	-5.00%	5.00%	10.00%
2028 / 7	-5.00%	5.00%	10.00%
2029 / 8	-5.00%	5.00%	10.00%

*\*Este análisis se realizó previo al acuerdo que Grupo EQI cerró para ser el proveedor exclusivo de 200 sucursales de "La Borra del Café" que se abrirán en California durante los próximos 5 años.*

Los crecimientos para la venta a sucursales de Estados Unidos se basaron en la expansión de sucursales que puede tener La Borra del Café.

En el escenario mínimo se proyectó que Grupo EQI no es capaz de continuar con su expansión en Estados Unidos durante los próximos 3 años y esto mismo lleva a debilitar la presencia de la marca en ese país.



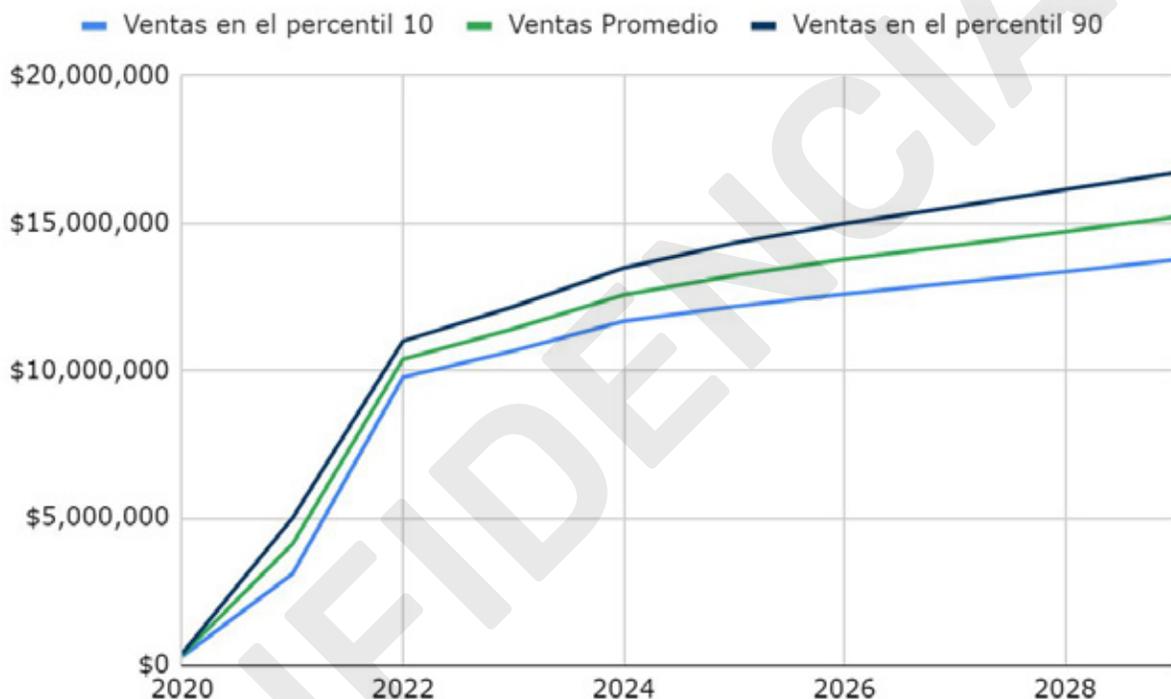
En el escenario esperado se proyecta que Grupo EQI pueda abrir, en promedio, una sucursal exitosa al año.

Dentro del escenario optimista se espera que se puedan abrir, en promedio, dos sucursales exitosas al año.

## 4. Resultados y retornos proyectados

Las ventas totales que se proyectan para la venta de café tostado son las siguientes:

Ventas totales de café tostado

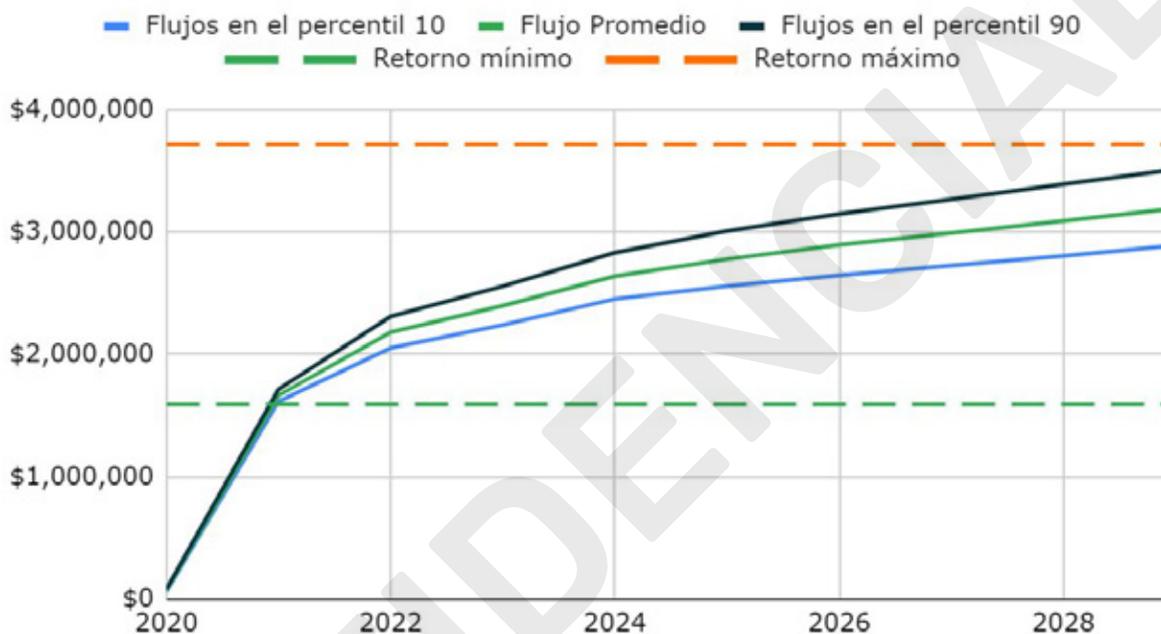


*Nota: las ventas de 2020 solo incluyen los últimos 2 meses del año para la venta de café tostado.*

Previa a la pandemia, la venta de café tostado registraba ventas promedio mensuales de \$400k pesos. Tomando los años 2021 y 2022 como los principales años de expansión de Grupo EQI y con la implementación de la inversión que se planea recibir, se proyecta que las ventas totales aumenten de \$4M pesos a \$10M pesos para el 2022 en el escenario esperado.

De acuerdo con las ventas anteriores, los flujos que obtiene el SPV son los siguientes:

## Flujos totales al SPV



*Nota: los flujos de 2020 solo incluyen los últimos 2 meses del año para la venta de café tostado.*

### Proyección de retornos

Los siguientes retornos son calculados para el Player.

	Percentil 10	Promedio	Percentil 90
<b>Retorno Bruto</b>	23.28%	25.11%	27.03%
<b>Recuperación Bruta</b>	5.08	4.81	4.58

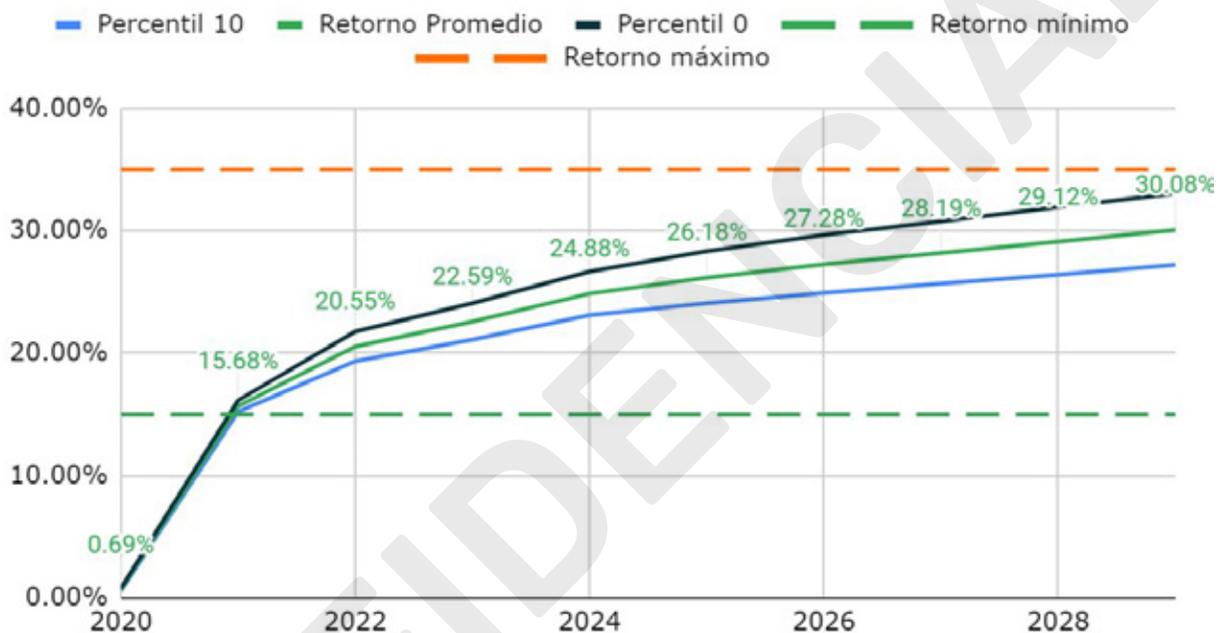
Los 3 escenarios anteriores muestran:

- Percentil 10: el 10% de los posibles escenarios derivados de nuestra simulación, dan un retorno igual o menor al 23.28% 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 27.03% bruto.

Las simulaciones realizadas nos indican que en el 80% de los casos, el retorno bruto del Player estará dentro del rango 23.28% a 27.03%.

El comportamiento, visto gráficamente, está apegado al flujo que recibe el vehículo de inversión que ya vimos:

## Retorno anual del inversionista



*Nota: es importante considerar que el 2020 solamente incluye los últimos 2 meses o el último mes del año (dependiendo de la fecha de fondeo).*

### 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.

Durante el periodo de 10 años de proyección, el rango de retornos proyectados es de 23.28% a 27.03%. Esto implica que, si llega a presentarse un periodo de inflación por arriba del proyectado para los siguientes años, las ventas de café tostado 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 35%.



***En relación al Artículo 18 Fracción I de la Ley FinTech, el Solicitante de inversión cuenta con otro financiamiento colectivo obtenido a través de Play Business de manera exitosa en el año 2019.***

***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.***

CONFIDENCIAL