



## **DOCUMENTO FINANCIERO**

## Índice

1. Descripción de la empresa
2. Resultados históricos e historial de negocios (Food Garden)
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

En el año 2016, luego que el Ecuador fue marcado por la tragedia del terremoto que tuvo devastadores efectos tanto para la sociedad en general, como para la economía del país, Ricardo Delle-Donne Salem, quiteño de nacimiento y radicado ya más de 10 años en la ciudad de Guayaquil, junto a su familia, decide emprender en un concepto de entretenimiento familiar nunca antes visto, combinado con una tendencia arquitectónica.

Ricardo, publicista, con título en gerencia de Bentley University en Boston, USA, y con experiencia de más de 13 años en el área de publicidad, marketing y eventos, encuentra que el mercado ecuatoriano en general tiene una demanda desabastecida de lugares de entretenimiento multi-familiar, en donde todos los integrantes del núcleo puedan encontrar un punto para compartir, y sin necesidad de moverse a otra locación, disfrutar también de sus actividades favoritas.

Un par de años antes, en su tierra natal Quito, se habían inaugurado más de 45 plazas, usando en su infraestructura los conocidos food trucks ó contenedores, para así dar forma a un concepto arquitectónico diferente, y que llamaba mucho la atención. Sin embargo, en el corto tiempo estas plazas empezaron a caer tanto en afluencia como en ventas, debido a que además de la novedad de usar una arquitectura diferente, no ofrecían ninguna propuesta de valor que lleve al consumidor a regresar de una forma recurrente.

# DOCUMENTO FINANCIERO

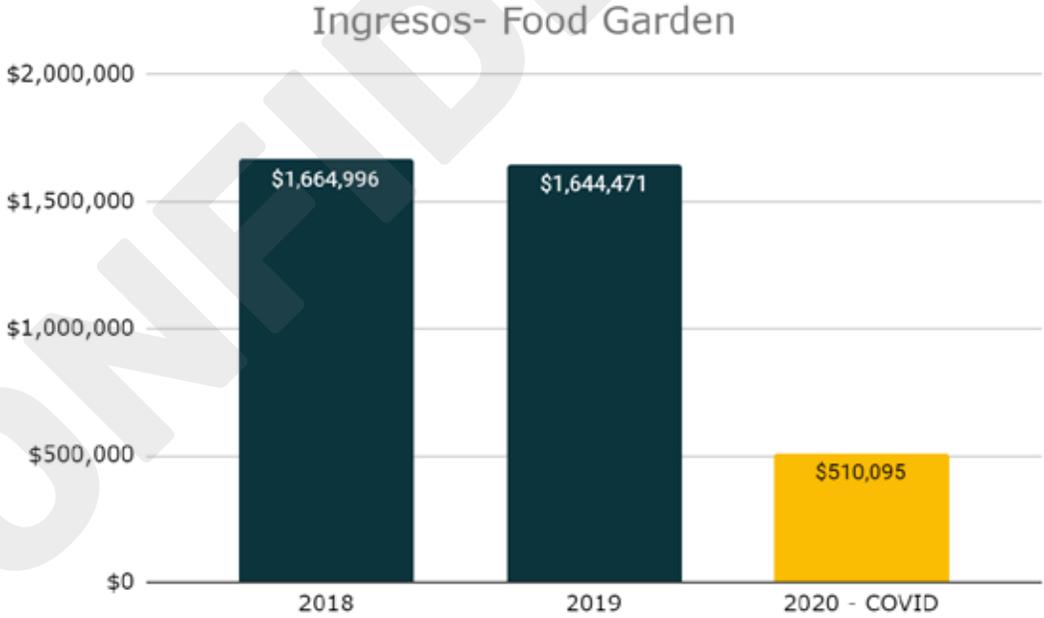
Tomando la experiencia de este nicho de mercado, Ricardo crea el concepto Garden, ligado a su amplia experiencia en el área de eventos, y ajustándose a la necesidad que había encontrado en el mercado guayaquileño de ambientes dedicados al entretenimiento.

Esto, sumado al conocimiento de mercado que ya poseía gracias a su experiencia en marketing, logra además ubicarse en la zona de mayor plusvalía y más aspiracional a nivel nacional conocida como Vía Samborondón.

## 2. Resultado históricos e historial de negocios - (Food Garden)

Ya que nuestro Solicitante de inversión es una empresa de nueva creación sin operaciones, el siguiente análisis es específico a una plaza similar en operación (llamada Food Garden) que el Solicitante maneja en Ecuador en conjunto con socios diferentes a los de esta nueva plaza por desarrollar. Por lo mismo, a través de este análisis se busca señalar el historial de negocios y los conocimientos técnicos de los administradores.

A continuación se muestran los ingresos generados por la plaza Food Garden durante los últimos tres años, como se comentó anteriormente, esta información no es sobre la plaza de la cual se participa en esta ronda de inversión pero formará parte de la base para conocer el desempeño de los operadores en proyectos similares.

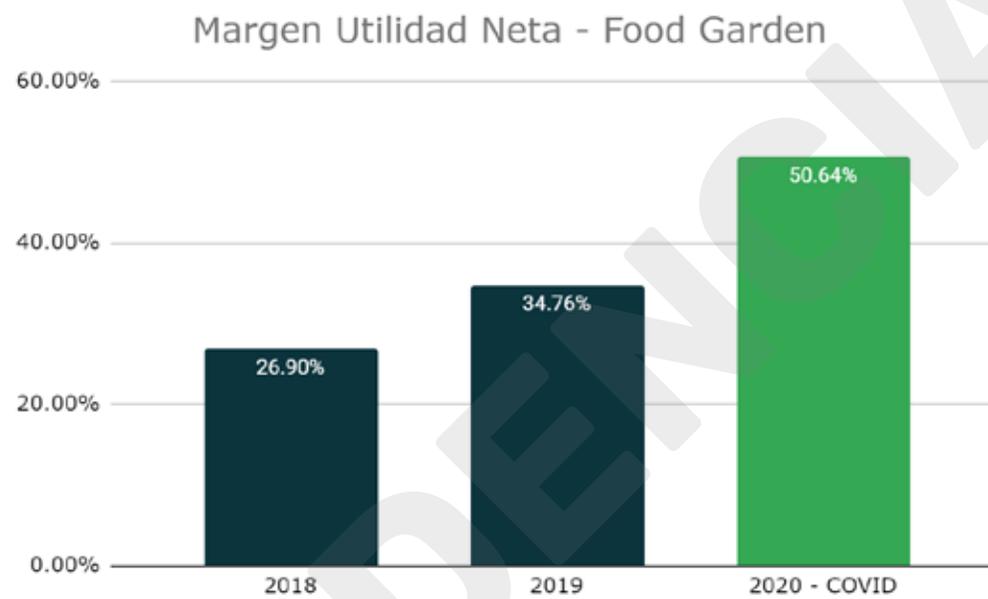


Todos los montos son expresados en USD

La plaza de Food Garden inicia operaciones el 23 de mayo del 2018. Los ingresos durante este año fueron representados en gran parte por el mundial del mismo año. Durante el año 2019, los ingresos se estabilizaron de acuerdo a las expectativas del grupo sin tener un evento de la magnitud de un mundial.

## DOCUMENTO FINANCIERO

La contingencia del COVID-19 que impactó al mundo también tuvo un fuerte efecto en las ventas de la plaza Food Garden. Durante varios meses la plaza se tuvo que mantener cerrada. Sin embargo, gracias a la variedad de ingresos que representa la plaza (bienes raíces, alimentos, bebidas, delivery y patrocinios), la plaza logró mantenerse arriba de un 40% en su margen de utilidad neto.



Por otro lado, el equipo que desarrollará el proyecto de Sports Garden, cuenta con la experiencia previa y los conocimientos técnicos en diferentes áreas para aumentar la probabilidad de éxito del proyecto Sports Garden.

Ricardo Delle-Donne Salem

Gerente de Proyecto y Director Comercial

- Ricardo viene emprendiendo en el mercado ecuatoriano hace ya 10 años, con proyectos exitosos en el sector de la construcción, servicios generales, entretenimiento y gastronomía.
- Con una trayectoria de su grupo familiar con casi 40 años en publicidad y medios alternativos, como Gerente Comercial y Desarrollo en Grupo CICORP para LATAM; y Presidente Ejecutivo en Creativa Publicidad BTL Advert desde el 2003.
- Creador del concepto Food Garden, y plazas gourmet con entretenimiento en vivo, dirigido al público en general.
- B.S. Management, con especialización en International Business, Bentley University, Waltham, MA, publicista y emprendedor con más de 18 años de experiencia en las ramas de comercio exterior, marketing de guerrilla, BTL, y desarrollo de medios publicitarios en el área de retail.
- Mentor y desarrollador concepto Garden.

# DOCUMENTO FINANCIERO

Lorena Weisson

Directora Comercial/Marketing y Medios

- Ing. Comercial especializada en Marketing, con 15 años de experiencia en agencias de publicidad, centros comerciales, retail, marketing digital y construcción de marca.
- Cuenta con experiencia en el manejo de marcas como: Claro, Pepsi, Unilever, P&G y es experta en el desarrollo de estrategias de comunicación y de marketing, manejo de medios, benchmarking, Co-working, análisis de mercado.
- Emprendedora desde hace 10 años, y fundadora de la cadena de Salones de Belleza DONNA Hair Lounge, Event Planner SKARCHA, y co-fundadora de Food Garden.

Guillermo Maldonado Luque

Gerente Servicio al Cliente y RRPP

- Guillermo tiene un MBA del TEC de Monterrey en Administración de Empresas, con un título de Economista en la Universidad de Guayaquil.
- Lleva más de 15 años desempeñándose en cargos de alta gerencia en América Móvil – CLARO ECUADOR, en donde actualmente es el Director de Servicio al Cliente a nivel nacional.
- Fundador del Club de Emprendedores. Se considera un emprendedor híbrido, porque mientras como empleado dependiente ha ocupado varios cargos directivos en empresas Multinacionales, logró desarrollar también varios emprendimientos de impacto, siendo el más reciente el Club de Emprendedores, que nace luego del aprendizaje de 18 años de investigar y entrevistar a más de 100 emprendedores latinoamericanos encontrando sus principales fortalezas y debilidades y trampas que los tienen como Autoempleados esclavos de sus negocios. Hoy busca eliminar esas trampas y lograr que pasen de emprendedores a empresarios. Su comunidad llega ya a los 50.000 seguidores en las distintas plataformas donde genera valioso contenido e interactúa con su audiencia.

### 3. Modelo financiero

#### **Variables para el modelo**

El modelo financiero proyectado para la ronda de inversión de SportsGarden considera un porcentaje de ventas fijo a largo plazo sobre las ventas totales generadas de cualquiera de las líneas de negocio que genere la plaza. En una etapa inicial el porcentaje de ventas será de 30% hasta que se recupere la inversión y en ese momento el porcentaje bajará a un 13%.

Las líneas de negocio son 7, las cuales se agruparon en 5 categorías principales:

1. Concesiones
2. Auspicios / patrocinios a 5 años
3. Auspicios / patrocinios anuales
4. Rentas
5. Ingresos de Sports Garden

## DOCUMENTO FINANCIERO

LÍNEA DE NEGOCIO	FECHA APERTURA ESPERADA	VENTA MINIMA	VENTA PROMEDIO	VENTA MAXIMA
Concesiones	01/12/2021	\$21,875.00	\$43,750.00	\$54,688.00
Auspicios / patrocinios	01/12/2021	\$2,292.00	\$4,583.00	\$5,729.00
Auspicios / patrocinios anuales	01/12/2021	\$2,708.00	\$5,417.00	\$6,771.00
Rentas	01/12/2021	\$13,920.00	\$27,840.00	\$34,800.00
Ingresos de TSG	01/12/2021	\$83,868.90	\$83,868.90	\$83,868.90

*Todos los montos son expresados en USD*

### VENTA MÍNIMA

- Concesiones: Precio de concesión al 50% con una ocupación de la plaza al 50%. Las concesiones se pagan cada 5 años durante un periodo de cuatro meses (el modelo ya asume este ciclo del negocio).
- Auspicios/patrocinios a 5 años: Se tomó un 50% del valor esperado. De la misma manera que las concesiones, estos auspicios a largo plazo se pagan cada 5 años (el modelo ya asume este ciclo del negocio).
- Auspicios/patrocinios anuales: Se tomó un 50% del valor esperado. La negociación por el auspicio se realiza de manera anual sin embargo el pago acordado se realiza de manera mensual.
- Rentas: Precio de renta al 50% y ocupación al 50%. Este concepto se maneja de manera mensual.
- Ingresos TSG: Dentro de este rubro se consideran los ingresos de la Cloud Kitchen, Rooftop, venta de bebidas en barra, eventos y delivery. Estos rubros se generalizaron dentro de un solo concepto dada la variabilidad de los mismos. En los tres escenarios los montos permanecen constantes.

### VENTA ESPERADA

- Concesiones: Precio de concesión al 50% con una ocupación de la plaza al 100% del objetivo.
- Auspicios/patrocinios a 5 años: Precio de concesión al 50% con una ocupación de la plaza al 100% del objetivo.
- Auspicios/patrocinios anuales: Precio de concesión al 50% con una ocupación de la plaza al 100% del objetivo.
- Rentas: Precio de renta al 50% y ocupación al 100% del objetivo.
- Ingresos TSG: En los tres escenarios los montos permanecen constantes.

### VENTA MÁXIMA

- Concesiones: Precio de concesión al 75% con una ocupación de la plaza al 100% del objetivo.
- Auspicios/patrocinios a 5 años: Se tomó un 25% por arriba del valor esperado.
- Auspicios/patrocinios anuales: Se tomó un 25% por arriba del valor esperado.
- Rentas: Precio de renta al 75% y ocupación al 100% del objetivo.
- Ingresos TSG: En los tres escenarios los montos permanecen constantes.

## DOCUMENTO FINANCIERO

Con base en el análisis y la revisión de los supuestos de ventas del modelo, se espera que el comportamiento de la plaza en los próximos años mejore dada la situación actual generada por la pandemia y la necesidad de la plaza de ofrecer concesiones y rentas a un precio más accesible. Se espera que durante los próximos años este precio pueda subir alcanzando niveles entre un 80% a 100% del precio original previo a la pandemia.

### Crecimientos

#### TABLA DE CRECIMIENTOS PROYECTADOS

AÑO	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028	2029	2030
<b>CRECIMIENTOS CONCESIONES</b>										
<b>MÍNIMO</b>	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%
<b>ESPERADO</b>	0.00%	1.00%	1.00%	1.00%	1.00%	1.00%	1.00%	1.00%	1.00%	1.00%
<b>MÁXIMO</b>	0.00%	2.00%	2.00%	2.00%	2.00%	2.00%	2.00%	2.00%	2.00%	2.00%
<b>AUSPICIOS Y PATROCINIOS A 5 AÑOS</b>										
<b>MÍNIMO</b>	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%
<b>ESPERADO</b>	0.00%	1.00%	1.00%	1.00%	1.00%	1.00%	1.00%	1.00%	1.00%	1.00%
<b>MÁXIMO</b>	0.00%	2.00%	2.00%	2.00%	2.00%	2.00%	2.00%	2.00%	2.00%	2.00%
<b>AUSPICIOS Y PATROCINIOS ANUALES</b>										
<b>MÍNIMO</b>	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%
<b>ESPERADO</b>	0.00%	1.00%	1.00%	1.00%	1.00%	1.00%	1.00%	1.00%	1.00%	1.00%
<b>MÁXIMO</b>	0.00%	2.00%	2.00%	2.00%	2.00%	2.00%	2.00%	2.00%	2.00%	2.00%
<b>RENTAS</b>										
<b>MÍNIMO</b>	0.00%	20.00%	20.00%	0.00%	0.00%	29.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%
<b>ESPERADO</b>	0.00%	22.00%	25.00%	1.00%	1.00%	30.00%	1.00%	1.00%	1.00%	1.00%
<b>MÁXIMO</b>	0.00%	25.00%	27.00%	2.00%	2.00%	31.00%	2.00%	2.00%	2.00%	2.00%
<b>INGRESOS TSP</b>										
<b>MÍNIMO</b>	0.00%	5.00%	5.00%	5.00%	5.00%	1.00%	1.00%	1.00%	1.00%	1.00%
<b>ESPERADO</b>	0.00%	10.00%	18.00%	12.00%	13.00%	3.00%	3.00%	3.00%	3.00%	3.00%
<b>MÁXIMO</b>	0.00%	10.00%	20.00%	15.00%	15.00%	5.00%	5.00%	5.00%	5.00%	5.00%

#### CONCESIONES - AUSPICIOS Y PATROCINIOS A 5 AÑOS Y ANUALES:

El crecimiento en estos rubros está representado por la inflación que puede tener Ecuador durante los próximos años. La inflación se espera que se mantenga a un nivel de 1.2%, durante el 2019 los precios tuvieron un incremento de 0.3%.

#### RENTAS

El precio en las rentas se espera que tenga un crecimiento importante dado que actualmente el precio inicial tiene un descuento del 50% por la pandemia. Sin embargo estos crecimiento

# DOCUMENTO FINANCIERO

no se recuperarán en un solo año sino que será un crecimiento gradual en un periodo de dos a cinco años.

## INGRESOS TSP

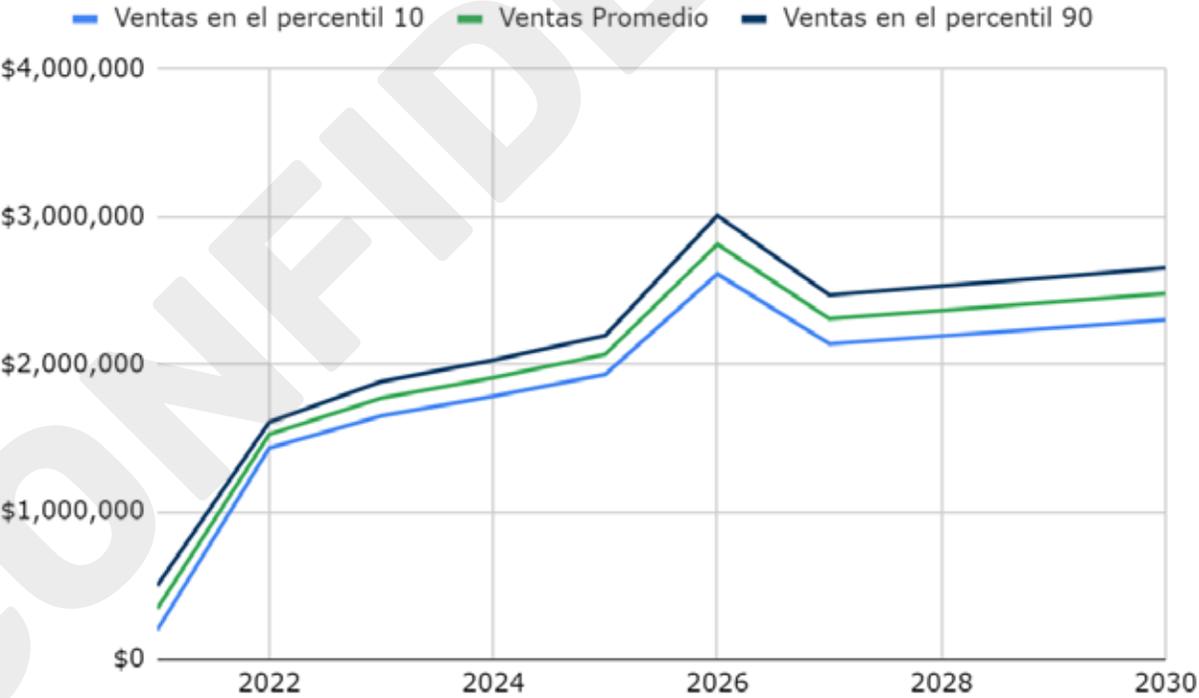
Los crecimientos en los ingresos adicionales de la plaza durante los primeros 5 años representan un crecimiento importante mientras la economía se recupera para alcanzar niveles de venta actuales en la plaza Food Garden.

Posteriormente, los crecimientos a partir del sexto año y en adelante, mantienen la tendencia esperada del crecimiento económico (2.2% durante los años 2022-2027) en el país adicional a la inflación esperada.

### 4. Resultados y retornos proyectados

Las ventas totales que se proyectan para la venta total de las 7 líneas de negocio son las siguientes:

Ventas totales de Sports Garden (expresadas en USD)



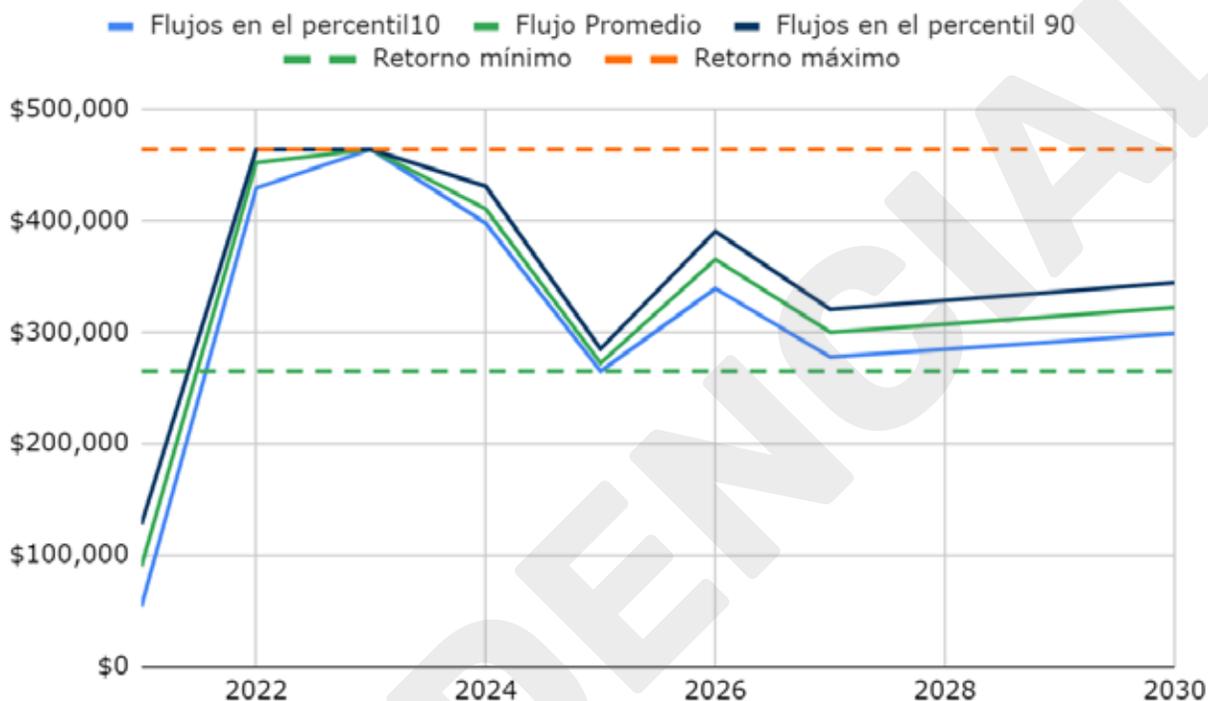
Nota: las ventas de 2021 solo incluyen los últimos 2 meses del año para la venta total de la plaza.

La gráfica muestra un comportamiento particular ya que en el año 2026 se cumplen los cinco años en los cuales se renuevan contratos de renta y de auspicios a largo plazo. Es por eso que se muestra un incremento en ese periodo y posteriormente se normaliza el crecimiento de las

## DOCUMENTO FINANCIERO

ventas.

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



*Nota: los flujos de 2021 solo incluyen los últimos 2 meses del año para la venta total de la plaza.*

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 30.00% a 13.00%.
2. Al retorno máximo del 35%, al que se espera que llegue en múltiples meses del 2023.

### Proyección de retornos

Los siguientes retornos son calculados para el Player.

	Percentil 10	Promedio	Percentil 90
<b>Retorno Bruto</b>	25.07%	26.16%	27.20%
<b>Recuperación Bruta</b>	3.25	3.31	3.42

Los 3 escenarios anteriores muestran:

- Percentil 10: el 10% de los posibles escenarios derivados de nuestra simulación, dan un retorno igual o menor al 25.07% 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 27.20% bruto.

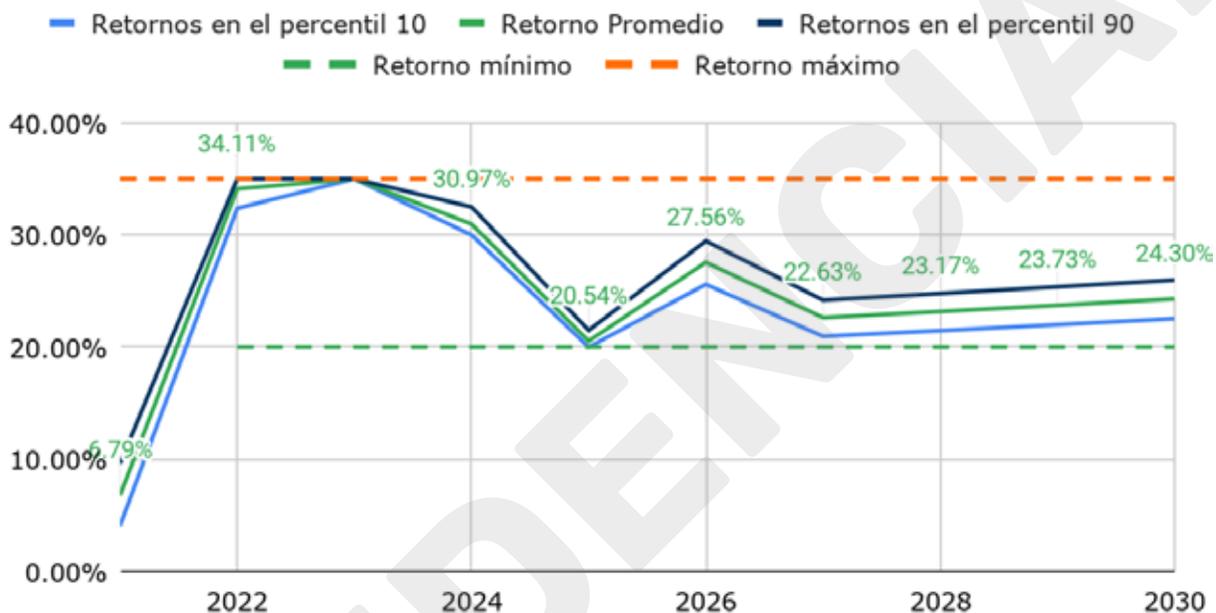
Las simulaciones realizadas nos indican que en el 80% de los casos, el retorno bruto del Player

## DOCUMENTO FINANCIERO

estará dentro del rango 25.07% a 27.20%.

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

### Retono anual del inversionista



*Nota: es importante considerar que el 2021 solamente incluye los últimos 2 meses o el último mes del año (dependiendo de la fecha de apertura de la plaza).*

### 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 25.07% a 27.20%. Esto implica que, si llega a presentarse un periodo de inflación por arriba del proyectado para los siguientes años, las ventas totales de la plaza de Sports Garden 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%.

***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.***