



DOCUMENTO
FINANCIERO

DOCUMENTO FINANCIERO



DIRI TELECOMUNICACIONES

Índice

1. Descripción de la empresa y de la oportunidad de inversión
2. Análisis de resultados históricos
3. Modelo financiero
 - a. Análisis de variables
 - b. Resultados y retornos proyectados
4. Principales riesgos

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 y de la oportunidad de inversión

Diri Telecomunicaciones es un Operador Móvil Virtual (OMV) que surgió a partir de la oportunidad de ofrecer a los mexicanos una mejor opción en telefonía móvil a través de la Red Compartida. La Red Compartida nace en 2016, orientada a impulsar la competencia y la cobertura de las telecomunicaciones en México a través de la explotación de la banda de 700MHz.

En el 2018 nace Diri, al obtener la autorización para operar por parte del Instituto Federal de Telecomunicaciones. Durante el 2019 afinó su estrategia y esperó el momento preciso en el que la Red Compartida tuviera cobertura suficiente para ofrecer un servicio verdaderamente disruptivo.

La red Diri nació el 28 de abril de 2020, cuando la primera línea fue activada. Pocos días después puso a la venta sus servicios a través de www.diri.mx. A escasos seis meses de que inició operaciones, lanzó PilloFon de la mano de Luisito Comunica. Más tarde, en noviembre de 2020, Diri lanza Space Movil. Esto los impulsó para alcanzar 50 mil líneas activadas en su primer año de operación.

Tras doce meses de ofrecer sus servicios exclusivamente a través de su página de internet, lanzó en más de 450 puntos de venta físicos a nivel nacional.

La oportunidad de inversión es sobre toda la empresa, incluyendo las marcas Diri, PilloFon y Space Movil, además de aquellas que la empresa desarrolle a futuro. Los inversionistas obtendrán un porcentaje de todos los ingresos de Diri por todo el tiempo que opere la empresa.

DOCUMENTO FINANCIERO



2. Análisis de resultados históricos

Estado de Resultados Integral

(cantidades en pesos mexicanos sin IVA)

CONCEPTO	2020	%	ABRIL 2021	%
INGRESOS POR SERVICIOS	\$18,075,785	100%	\$26,309,151	100%
COSTO DE VENTAS	\$8,769,491	48%	\$14,613,413	56%
UTILIDAD BRUTA	\$9,306,293	51%	\$11,695,738	44%
GASTOS GENERALES	\$31,690,366	175%	\$32,122,509	122%
GASTOS DE ADMINISTRACIÓN	\$15,556,523	86%	\$20,621,318	78%
GASTOS DE VENTAS	\$9,934,044	54%	\$9,616,075	37%
GASTOS DE OPERACIÓN	\$6,199,798	34%	\$1,885,116	7%
UTILIDAD OPERATIVA	-\$22,384,072	-123%	-\$20,426,771	-78%
RIF	-\$124,151	-0.7%	\$16,307	0%
UTILIDAD FINANCIERA	-\$22,508,224	-124%	-\$20,410,464	-78%
OTROS	\$176	0%	-\$10,006	-.04%
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	-\$22,508,047	-124%	-\$20,400,458	-78%

Para Diri, la principal fuente de ingresos es la prestación de servicios de telefonía móvil mediante la tecnología MBB (Mobile Broadband).

El crecimiento en ventas del último cuarto del año pasado, al primero del 2021, fue de 46% y aunque todavía no es un producto consolidado, se puede notar con la colaboración con influencers, que la empresa tiene potencial de un crecimiento acelerado.

Si bien Diri es una empresa que se maneja por un canal de distribución digital, tiene como objetivo expandirse a más puntos de ventas físicos; este proceso ya lo iniciaron añadiendo a la cadena de autoservicio Waldo's como nuevo canal a partir del presente año.

Los proyectos que tiene Diri para el resto del año se basan en aumentar la exposición mediante varias estrategias como lo son la apertura de otra marca propia dedicada al mercado gamer, otra marca con un grupo de deportistas reconocidos y la entrada a diferentes cadenas de autoservicio.

A finales de abril de 2021, Diri reporta una base de aproximadamente 75,000 usuarios activos, esto tomando en cuenta a un usuario activo como aquel que tiene un plan activo o ha tenido un plan activo en los últimos 3 meses. Durante los últimos 6 meses, Diri ha tenido un promedio de aproximadamente 7,500 activaciones mensuales. Dados los resultados y la reducción de costos de las últimas semanas, se estima alcanzar punto de equilibrio en cuanto a usuarios entre el Q3 y Q4 de 2021.

El costo de ventas se compone principalmente de comisiones por uso de infraestructura. Para que Diri pudiera tener cobertura a nivel nacional, realizó una integración con la compañía Altán Redes ("Altán"), la cual es operadora de la llamada Red Compartida. Altán cobra a Diri un porcentaje

DOCUMENTO FINANCIERO



entre el 65% y 80% sobre un precio sugerido de un plan. Sin embargo, en abril de este año, Diri implementó exitosamente una estrategia de incremento de precios por encima de aquel sugerido por Altán, por lo que el costo promedio para Diri hoy en día representa aproximadamente un 55% de los ingresos.

Los gastos generales, por ahora, representan casi el 130% de los ingresos, esto debido a que dado que Diri es una empresa de reciente creación, se usa una gran parte del capital en temas de nómina, servicio al cliente, sistemas, publicidades, consultores, asesores y diversos servicios tercerizados. La empresa planea aumentar su margen operativo mediante estrategias de reducción de gastos de administración y venta. El ahorro más importante se tendrá con servicio al cliente, reduciendo las necesidades con la empresa Atento a un mínimo y ampliando las capacidades para que estos procesos se hagan de manera interna, esto buscando mantener el actual nivel de calidad en el servicio. Esto correspondería a un ahorro de aproximadamente un millón de pesos mensuales lo cual ayudaría a Diri con sus márgenes de rentabilidad.

Balance General

(cantidades en pesos mexicanos sin IVA)

CONCEPTO	2020	%	ABRIL 2021	%
ACTIVO	\$11,538,145	100%	\$12,914,754	100%
ACTIVO CIRCULANTE	\$11,003,800	95%	\$12,332,767	95%
EFFECTIVO Y BANCOS	-\$45,200	-0.39%	\$544,724	4%
CXC NETO	\$2,407,225	20%	\$4,708,284	36%
IMPUESTOS POR RECUPERAR	\$2,003,941	17%	\$2,333,959	18%
INVENTARIOS	\$6,026,219	52%	\$3,192,258	25%
OTROS ACTIVOS CIRCULANTES	\$598,378	5%	\$1,490,613	12%
ACTIVO NO CIRCULANTE	\$534,344	4.63%	\$581,988	5%
PASIVO	\$4,657,616	40%	\$11,522,686	89%
PASIVO A CORTO PLAZO	\$4,657,616	40%	\$11,522,686	89%
CUENTAS POR PAGAR	\$3,920,924	33%	\$10,199,246	79%
CAPITAL	\$6,880,528	59%	\$1,392,068	11%
CAPITAL CONTRIBUIDO	\$29,388,524	254%	\$44,300,519	343%
CAPITAL SOCIAL	\$50,000	0.43%	\$50,000	0.39%
AFACS	\$29,338,524	254%	\$44,250,519	343%
CAPITAL GANADO	-\$22,507,995	-195%	-\$42,908,451	-332%
RESULTADO DE EJERCICIOS ANTERIORES	\$0	0%	-\$22,507,995	-174%
RESULTADO DEL EJERCICIO	-\$22,507,995	-195%	-\$20,400,456	-158%
SUMA DE PASIVO Y CAPITAL	\$11,538,145	100%	\$12,914,754	100%

Principales consideraciones:

DOCUMENTO FINANCIERO



- La cuenta de efectivo y bancos se mantiene con un saldo de poco más de medio millón de pesos. Al cierre del 2020, el saldo de esta cuenta se muestra negativo ya que durante ese periodo existían cobros que aún no habían sido facturados, sin embargo, los pagos a los proveedores sí se habían registrado. No consideramos válido este tipo de tratamiento contable ya que no debería existir ningún motivo por el cual la cuenta en cuestión tenga un saldo negativo. A pesar de esto, el monto que representa y sus implicaciones no representan un riesgo y se trabajó con la empresa para corregir esto en los estados financieros actuales.
- Las cuentas por cobrar no contienen ningún cliente institucional, solamente se refiere a sus clientes con planes pospago. Con el rápido crecimiento entre el último cuarto del 2020 y el primero del 2021, muchos usuarios aprovecharon las ofertas que se tuvieron por introducción de nuevas marcas como Pillofon para probar los servicios de la empresa y no regresaron por lo que por ahora se estima un 50% de cuentas incobrables.
- Los impuestos acreditables se usarán como acreditamiento a los impuestos por pagar, es decir, que no se buscará que se devuelvan para tener liquidez, únicamente para cumplir las obligaciones fiscales.
- Los inventarios, como se mencionó anteriormente, son aquellos que contienen el discontinuado modelo de venta de equipos celulares (aquí se almacenaban todos los productos). En diciembre de 2020 se liquidó todo el inventario que se había adquirido durante el año y se compraron equipos en caso de que el cliente así lo requiriera.
- En "otros activos circulantes" se tiene IVA pendiente de cobro y en activos diferidos se tienen los depósitos en garantía con el proveedor Altan. En este sentido, el depósito es una fianza que está otorgada a Altán para el cumplimiento en los pagos de la factura. Esta debe quedar vigente durante la vida del proyecto y es ajustada periódicamente. Altán tiene el derecho de ejercerla si Diri no paga una factura.
- En el caso de los pasivos, los saldos más relevantes son aquellos de las cuentas por pagar, las cuales se refieren principalmente a servicios de procesamiento de pagos, call centers, consultoría y mercadotecnia. Si bien actualmente se debe el doble de pagar que lo que se puede cobrar, no es motivo de alarma debido a que los plazos de pago son mayores a 30 días, la rotación de cuentas por cobrar ronda alrededor de una semana y se tiene aproximadamente medio millón en bancos, por lo que un problema de liquidez no se ve reflejado por ahora.
- En temas de capital, se tienen 2 accionistas principales que tienen partes iguales (estos mismos han hecho las aportaciones para futuros aumentos de capital). Las AFACs han sido aportadas para otorgar la liquidez necesaria para seguir operando y la capitalización de estos montos aún no se tiene prevista.

DOCUMENTO FINANCIERO



Razones Financieras

LIQUIDEZ	RESULTADO	CALIFICACIÓN
LIQUIDEZ	1.07	Bueno
SOLVENCIA	1.12	Bueno
CAPITAL DE TRABAJO	\$810,080	Dentro del rango
PRUEBA DEL ÁCIDO	0.79	Dentro del rango
LIQUIDEZ RÁPIDA	0.46	Insuficiente
ACTIVIDAD		
ROTACIÓN DE CXC	5.59 días	Dentro del rango
ROTACIÓN DE CXP	253.00 días	Dentro del rango
ROTACIÓN DE INVENTARIOS	43.68 días	Dentro del rango
ROTACIÓN DE ACTIVO FIJO	45.21 días	Óptimo
ROTACIÓN DE ACTIVOS TOTALES	2.04	Dentro del rango
CICLO OPERATIVO	49.27 días	
CICLO FINANCIERO	Ciclo en días negativos	Óptimo - no hay días sin efectivo
RENTABILIDAD		
MARGEN BRUTO	44%	Bueno
MARGEN OPERATIVO	-77%	Insuficiente
MARGEN NETO	-77%	Insuficiente
ROA	-157%	Insuficiente
ROE	-1465%	Insuficiente
DUPONT	1136%	Óptimo
ENDEUDAMIENTO		
APALANCAMIENTO (P/CC)	8.28	Alto para el tipo de industria
ENDEUDAMIENTO	90%	Alto sin representar un problema
COBERTURA DE INTERESES	-	No existen gastos financieros EBITDA insuficiente

- Liquidez

Todas las razones de liquidez de Diri parecen demostrar que poseen la suficiente capacidad para respaldar los pasivos que actualmente se tienen. El hecho de que el inventario vaya a disminuir a través del tiempo debido a la venta de los equipos, podrá ayudar a mejorar la prueba del ácido y la liquidez rápida en un futuro.

- Actividad

La rotación de cuentas por cobrar es baja debido a que no se tiene ninguna empresa como cliente y este rubro sólo se refiere a clientes pospago, que se cobran regularmente. Los pagos a proveedores se hacen aproximadamente poco más de una vez al año, lo que le da a la empresa el suficiente tiempo para operar, generar ganancias y así realizar los pagos a tiempo.

- Rentabilidad

Si bien el margen bruto se considera dentro del rango, la empresa aún no es rentable debido a su poco tiempo de operación, de tal manera que todas las razones de utilidad de rentabilidad se encuentran en niveles negativos y no nos da una imagen clara del comportamiento de la empresa en un futuro.

- Endeudamiento

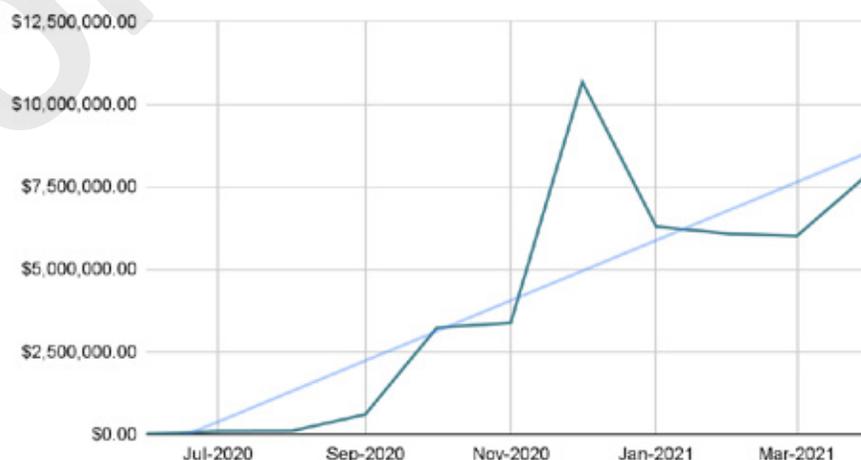
Por ahora la empresa se encuentra fuertemente apalancada debido principalmente al saldo que se le debe a la empresa Atento y las pérdidas en el ejercicio que hasta ahora han tenido. Sin embargo, aún no debería ser un motivo de alarma porque como se comentó anteriormente, Diri apenas comenzó operaciones en 2020 y se espera que estas razones se estabilicen.

3. Modelo financiero

El modelo financiero y la estructura que se definió con Diri tiene algunas características que no se habían visto en otras de las oportunidades de inversión que publicamos. Esto se debe principalmente al tiempo de operación que tiene la empresa y a que, desde sus inicios, los ingresos históricos han tenido una alta variabilidad y, a pesar de que la tendencia es a la alza, no ha sido constante el aumento en ingresos, lo que los vuelve poco predecibles.

El aumento en ingresos no se ha mostrado constante debido a cambios en la estrategia de negocios y en las fuentes de ingresos que se planeaban desarrollar desde un principio. Por ejemplo, la estrategia inicial contemplaba que un porcentaje importante de los ingresos de la empresa viniera de la venta de equipos (primero el 3% y el 18% en el largo plazo), lo cual se modificó para enfocar los esfuerzos de ventas en los planes de telefonía móvil.

Ingresos totales históricos de Diri



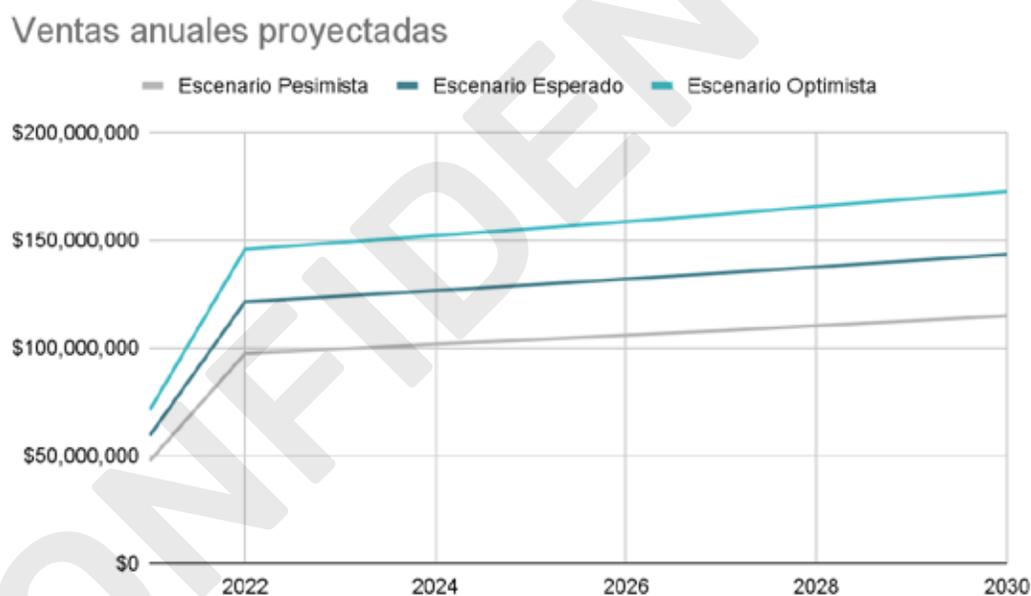


También es importante mencionar que dos de los productos que Diri comenzará a comercializar en la segunda mitad del año, no se están considerando para la proyecciones. Estos son:

- HBB (banda ancha móvil para el hogar).
- Mifis (router inalámbrico para llevarlo contigo).

Tomando estos puntos en cuenta, las proyecciones que se realizaron contemplan un aumento en los ingresos de la empresa durante el 2021 en línea con lo que la empresa ha crecido históricamente, además de que se espera que la inversión que reciban sea un factor que sume a este aumento. A partir de 2022, debido a que no contamos con los históricos suficiente para respaldar y justificar los crecimientos de la empresa en el mediano y largo plazo, utilizamos la proyección de crecimiento de suscriptores de telefonía móvil en México como un escenario base. El escenario pesimista de crecimiento a partir del 2022 es del 0% y el escenario optimista es un aumento adicional del 3.5% (un dato proyectado conservador de inflación) sobre el escenario base.

La proyección de ventas que se muestra en la siguiente gráfica contempla solo la segunda mitad del año para el 2021.



Para temas comparativos, la empresa ingresó un promedio de \$6.58 millones de pesos de enero a abril de 2021, terminando el mes de abril con ventas totales por \$7,946,338, y se proyecta que las ventas promedio de la empresa de julio a diciembre de 2021 sean las siguientes:

ESCENARIO DE VENTAS DE LA EMPRESA A PARTIR DE FONDEO

LÍNEA DE NEGOCIO	VENTA MINIMA	VENTA PROMEDIO	VENTA MAXIMA
Telefonía móvil	\$6,293,044	\$9,698,203	\$13,389,709
Venta de equipos	\$78,227	\$86,919	\$95,611

Cifras en pesos mexicanos.

DOCUMENTO FINANCIERO



Ya que la venta de equipos móviles llegó a ser por más de \$500k en promedio y representan menos del 1% de los ingresos proyectados, consideramos que las propias proyecciones de Dirí en ese rubro son adecuadas. Sin embargo, Dirí está trabajando en nuevas estrategias para promover la venta de equipos junto con el servicio, además de ofrecer financiamiento de equipos a través de un partner estratégico. Ambas estrategias contribuyen a incrementar los ingresos de la venta de equipos.

En el caso de la venta de planes de telefonía móvil, los supuestos de ventas se justifican de la siguiente manera:

- Venta mínima: es el promedio de ventas históricas de ese canal de enero a abril de 2021.
- Venta promedio:
 - Promedio de ingreso por usuario: considera el promedio de ingresos de la empresa por cada usuario activo que tiene la empresa durante 2021
 - Crecimiento en usuarios activos: toma el dato de la empresa durante el mes de abril.
 - Para referencia, el crecimiento mensual en usuarios durante abril fue de 6.18%, mientras que el promedio del crecimiento mensual de enero a abril ha sido de 10.24%.
- Venta máxima:
 - Promedio de ingreso por usuario: se toma el dato de abril 2021.
 - Crecimiento en usuarios activos: considera el dato promedio para la empresa de enero a abril de 2021.

CRECIMIENTOS

TABLA DE CRECIMIENTOS PROYECTADOS POR INDUSTRIA

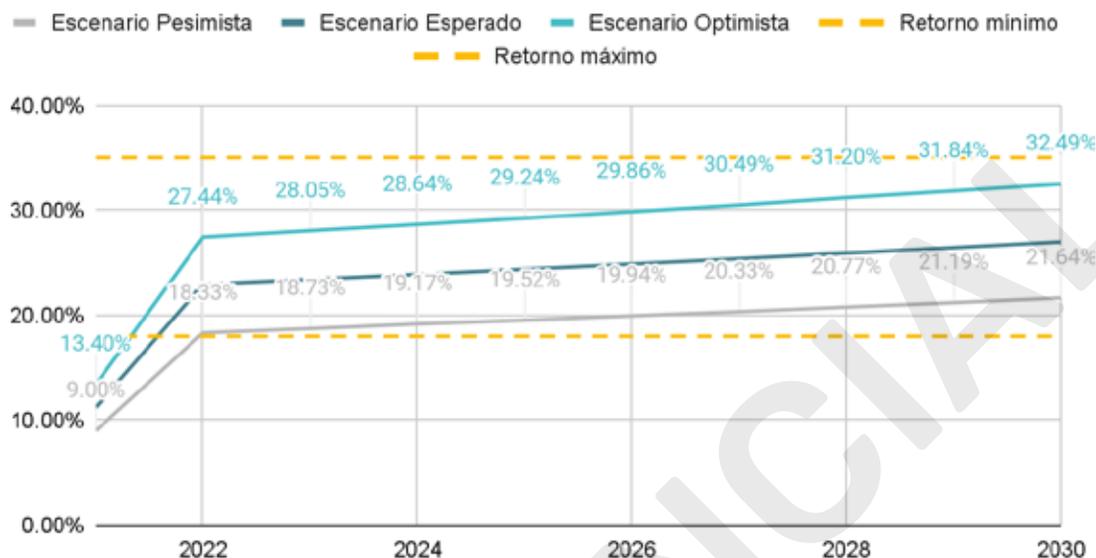
CATEGORÍA	2020	2021	2022	2023	2024	2025
Hogares con telefonía celular en México	83.4%	84.2%	85.0%	85.7%	86.5%	87.1%
Crecimiento de suscriptores de telefonía móvil en México	2.4%	2.0%	1.7%	1.5%	1.4%	1.4%

TABLA DE CRECIMIENTOS PROYECTADOS

AÑO	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028	2029	2030
CRECIMIENTOS										
MINIMO	-	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
ESPERADO	-	1.7%	1.5%	1.4%	1.4%	1.4%	1.4%	1.4%	1.4%	1.4%
MAXIMO	-	5.2%	5.0%	4.9%	4.9%	4.9%	4.9%	4.9%	4.9%	4.9%

Con base en los supuestos anteriores, los retornos que se proyectan para los inversionistas son los siguientes:

Retornos anuales proyectados



CONCEPTO	PESIMISTA	ESPERADO	OPTIMISTA
TIR bruta	15.50%	22.36%	28.93%
ROE bruta	19.97%	24.92%	29.90%
Tiempo de recuperación	5.33	4.39	3.67

El cálculo de los datos anteriores es a 10 años, por lo que solo se cumplen cuando la inversión está activa por al menos ese tiempo.

Tomando en cuenta que la diferencia entre los tres escenarios es amplia y no considera el potencial de la empresa en el largo plazo, se definieron algunas cláusulas de corrección con las que buscamos que el rendimiento del inversionista se mantenga dentro de los rangos que estamos proyectando. Estos puntos consideran modificaciones en el retorno máximo y en el porcentaje de ventas que dependen del tiempo de recuperación y del retorno real al inversionista respectivamente.

Para el periodo durante el cual el inversionista recupera su inversión inicial, no habrá un retorno máximo. Una vez que el inversionista recupera su inversión inicial, el retorno máximo se definirá dependiendo de la duración de ese mismo periodo:

- Menor a 1.5 años - se fija el retorno máximo en 16%.
- Menor a 2.5 años - se fija el retorno máximo en 22%.
- Menor a 3.0 años - se fija el retorno máximo en 26%.
- Menor a 3.5 años - se fija el retorno máximo en 30%.
- Igual o mayor a 3.5 años - se fija el retorno máximo en 35%.

Si se da alguno de los escenarios con una recuperación menor a 3.5 años, la TIR del inversionista puede llegar a estar entre 26% y 35%. Sin embargo, vemos poco probable que se de un escenario con una recuperación menor a 2.5 años.



Por otro lado, para proteger el retorno del inversionista en un escenario pesimista, se contemplan dos puntos. El primero es un retorno mínimo del 18% desde que inicia la relación. El segundo es una corrección en el porcentaje de monto mínimo que la empresa da a cambio en caso de que, en cualquier momento de la relación, durante un periodo consecutivo de 12 meses, haya 8 en los cuales solamente se paga el retorno mínimo al inversionista. En caso que se cumpla el supuesto anterior, el retorno mínimo se aumentará en 200 puntos base y se volverá a analizar la misma situación para volver a aumentar 200 puntos base ante un cumplimiento del supuesto nuevamente. Esto limita el escenario pesimista del inversionista a una TIR mayor a 17%.

Adicionalmente, en un escenario extremadamente pesimista, Play Business tendrá la facultada de solicitar una salida con una TIR mínima de 10% al inversionista.

4. Principales riesgos

Al ser una inversión en una empresa de reciente creación, es importante considerar los riesgos asociados a la etapa en la que se encuentra, el mercado en el que se busca consolidar y su situación financiera actual.

La industria de telefonía móvil cuenta con altas barreras de entrada que imponen competidores con amplia participación en el sector. La más grande de ellas es el capital necesario para iniciar operaciones, la cual Diri ya superó, pero existen algunas adicionales que hacen complicado crecer la participación que busquen dentro del mercado. Por ejemplo, los procesos requeridos y tiempo que un consumidor necesita invertir para llevar a cabo la portabilidad de un número a otra compañía. Estas y otras consideraciones complican el crecimiento en usuarios y continua operación de la empresa.

El día de hoy, Diri no es rentable, por lo que existe un riesgo de que la empresa se tarde más de lo planteado en llegar a generar utilidades y esto perjudique la capacidad de hacer frente a sus obligaciones financieras con el Vehículo. Sin embargo, la empresa cuenta con el respaldo de accionistas que pueden inyectar flujo a la empresa en caso de ser necesario.

En cuanto a la operación de la empresa, tiene la necesidad de contar con un tercero, en este caso Altán, para poder ofrecer su servicio, lo cual implica que el éxito de Diri, al menos el día de hoy, solo se puede dar con la continua operación de Altán.

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.

**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.*