

# LA VICENTA<sup>®</sup>

*Expertos en la Parrilla*

**DOCUMENTO FINANCIERO**

## LA VICENTA

### 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

### **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**

La Vicenta inició operaciones en el 2016 con una primera sucursal en la Ciudad de México, a la que le siguieron aperturas en el Estado de México, Cancún y Acapulco.

Hoy cuenta con 5 restaurantes y un plan de expansión para nuevas ubicaciones. Los Players de la ronda estarán recibiendo un porcentaje de las ventas tanto de las ubicaciones actuales como de los nuevos restaurantes de La Vicenta.

La Vicenta es parte de Grupo Anderson's, quien tiene 58 años de experiencia en la industria restaurantera, con 14 marcas y más de 3,000 empleados.

La inversión será utilizada para financiar la reubicación del restaurante actual en Cancún a un local de mayor tamaño y en una zona con mayor tráfico de personas. Así como la ampliación de la terraza de La Vicenta Tezontle.

# DOCUMENTO FINANCIERO



## 2. Análisis de resultados históricos

### Estado de Resultados (2018-mayo 2021) por año

**Empresa: La Diosa de Playa, S.A.P.I. de C.V.**

(cantidades en pesos mexicanos, sin IVA, con un consolidado de cuentas, para facilitar su presentación)

|                                      | 2018                 | 2019                 | 2020                 | JULIO 2021          |
|--------------------------------------|----------------------|----------------------|----------------------|---------------------|
| <b>Ventas netas</b>                  | <b>\$201,148,526</b> | <b>\$176,642,449</b> | <b>\$90,277,597</b>  | <b>\$88,197,247</b> |
| Venta alimentos                      | \$118,889,674        | \$104,724,845        | \$50,645,902         | \$46,074,121        |
| Venta bebidas                        | \$80,741,811         | \$74,097,991         | \$41,362,999         | \$43,814,582        |
| Otras ventas                         | \$1,123,432          | \$1,262,395          | \$661,706            | \$1,018,911         |
| Ventas de vinos                      | \$9,240,306          | \$6,661,332          | \$3,238,453          | \$2,172,024         |
| <b>Costos</b>                        | <b>\$64,721,079</b>  | <b>\$56,975,479</b>  | <b>\$31,466,061</b>  | <b>\$29,718,952</b> |
| Costo de alimentos                   | \$41,430,048         | \$35,255,383         | \$19,384,803         | \$17,260,184        |
| Costo de bebidas                     | \$19,330,889         | \$18,835,966         | \$10,636,708         | \$11,057,762        |
| Costo de otros                       | \$788,530            | \$1,009,647          | \$515,912            | \$731,793           |
| Costo de vinos                       | \$3,171,612          | \$1,874,483          | \$928,638            | \$669,213           |
| <b>Utilidad bruta</b>                | <b>\$136,427,447</b> | <b>\$119,666,970</b> | <b>\$58,811,536</b>  | <b>\$58,478,295</b> |
| <b>Gastos</b>                        | <b>\$149,602,901</b> | <b>\$127,369,977</b> | <b>\$73,743,686</b>  | <b>\$56,571,402</b> |
| Regalías                             | \$8,952,819          | \$9,763,845          | \$2,129,529          | \$3,499,374         |
| <b>Utilidad de operación</b>         | <b>-\$13,175,454</b> | <b>-\$7,703,007</b>  | <b>-\$14,932,150</b> | <b>\$1,906,893</b>  |
| <b>Otros ingresos</b>                | <b>\$9,005,417</b>   | <b>\$6,272,325</b>   | <b>\$1,881,734</b>   | <b>\$3,300,120</b>  |
| <b>Otros gastos</b>                  | <b>\$13,645,151</b>  | <b>\$12,005,236</b>  | <b>-\$219,146</b>    | <b>\$5,696,481</b>  |
| <b>Total otros ingresos y gastos</b> | <b>-\$4,639,734</b>  | <b>-\$5,732,911</b>  | <b>\$2,100,880</b>   | <b>-\$2,669,361</b> |
| <b>Utilidad neta</b>                 | <b>-\$17,815,188</b> | <b>-\$13,435,918</b> | <b>-\$12,831,270</b> | <b>-\$762,467</b>   |

\*Los estados financieros contemplan a todas las sucursales que se tenían dentro de la razón social, por cada año.

\*\*A partir de enero 2021, se considera que están solamente las sucursales de "La Vicenta", ya que las otras marcas han sido migradas a otra razón social.

Como se muestra en la tabla anterior, la empresa presenta una disminución en su nivel de ventas por año. Esto se debe principalmente a la migración de restaurantes que no son "La Vicenta" de "La Diosa de Playa S.A.P.I. de C.V." a otras razones sociales.

Para tener mejor visibilidad del comportamiento específico de las tiendas que actualmente forman parte de esta ronda, en la siguiente tabla se pueden ver los márgenes brutos y operativos de 2018 a mayo 2021 por sucursal: Vallejo es la sucursal que ha tenido el mejor margen bruto y Toreo, hasta antes de 2020 con la pandemia, mantenía el mejor margen operativo. Además, para mayo 2021, la recuperación post-pandemia es notoria.

# DOCUMENTO FINANCIERO



| Sucursal |                  | 2018    | 2019   | 2020    | 2021   |
|----------|------------------|---------|--------|---------|--------|
|          | Margen bruto     | 66.68%  | 66.22% | 65.83%  | 62.29% |
| Acapulco | Margen operativo | 7.09%   | 5.00%  | -0.49%  | 8.85%  |
|          | Margen bruto     | 66.14%  | 65.87% | 61.24%  | 61.67% |
| Cancún   | Margen operativo | 12.83%  | 11.29% | 2.60%   | 11.84% |
|          | Margen bruto     | 67.50%  | 66.76% | 65.76%  | 64.32% |
| Tezontle | Margen operativo | 5.02%   | 7.37%  | -1.59%  | 13.16% |
|          | Margen bruto     | 67.53%  | 67.23% | 63.69%  | 64.43% |
| Toreo    | Margen operativo | 23.42%  | 23.21% | -6.57%  | 3.56%  |
|          | Margen bruto     | 66.03%  | 67.99% | 65.78%  | 65.58% |
| Vallejo  | Margen operativo | -11.58% | 8.85%  | -23.60% | 3.97%  |

Durante el 2021, las sucursales de La Vicenta que forman parte de esta ronda han ido recuperando su nivel de ventas histórico promedio. En el acumulado, las ventas de las sucursales durante el segundo trimestre del 2021 fueron mayores al 98% de las ventas que se tuvieron en 2019 durante el mismo periodo, indicando una tendencia positiva y cerca de recuperar los niveles que se tenían pre-pandemia.

Para dar mayor claridad del comportamiento de las ventas de estas tiendas, se pueden visualizar un par de tablas que muestran las ventas históricas y actuales de las unidades que forman parte de la ronda en la sección del modelo financiero.

El producto de mayores ventas en cuanto a cantidad de artículos vendidos son las empanadas, mientras que el platillo con mayor venta en cuanto a monto es el Rib-eye a la Parrilla. Su mejor margen dentro de "ventas de bebidas" está en los destilados de bajo costo como Bacardi Blanco y la coctelería.

Respecto al Estado de Resultados de 2021, su producto con mayor margen de ganancia son las ventas de bebidas con un margen del 74.76%, que incluye su estrategia de marca de dos copas por el precio de una todo el día, todos los días; le sigue la venta de vinos con un margen de 69.19% y después la venta de alimentos, con un 62.54%. En la cuenta de "Otras ventas" se considera la venta de cigarrillos, tabacos, fotos, etc, que tienen un margen de 28.18%.

Adicional a los gastos presentados en la tabla anterior, se realiza un pago por uso de marca como regalías a Grupo Anderson's y funciona como cuota de operación. En el caso de "La Vicenta", dado que ha tenido altibajos en el resultado de estos restaurantes ha habido acuerdos de condonación de cobro a cada unidad. El acuerdo actual que se tiene es un cobro de 4% de las ventas netas.

## INGRESOS

Dentro de la razón social de "La Diosa de Playa S.A.P.I. de C.V.", en años anteriores se contemplaban también restaurantes como "Carlos'n Charlies", "Harry's", "Señor Frog's", "La Jefecita" y "Porfirio's". La compañía decidió dividir las marcas de restaurantes por razón social, en este caso, las sucursales de "La Vicenta" (actuales y futuras) se quedarán exclusivamente bajo la razón social de "La Diosa de Playa S.A.P.I de C.V."

# DOCUMENTO FINANCIERO



En el siguiente cuadro se puede ver las fechas de apertura/cierre de todas las sucursales:

| Restaurante                            | Apertura         | Cierre*            |
|--|------------------|--------------------|
| <b>La Vicenta Acapulco</b>             | <b>21-Dec-16</b> | <b>Abierto</b>     |
| La Jefecita Tezontle                   | 07-Mar-17        | 11-Mar-18          |
| La Jefecita Rosario                    | 09-Mar-17        | 17-Oct-17          |
| Carlos'n Charlies Vallarta             | 27-Mar-17        | 30-Dec-18          |
| Harry's Playa del Carmen*              | 01-Apr-17        | 28-Feb-18          |
| <b>La Vicenta Tezontle</b>             | <b>12-Apr-17</b> | <b>Abierto</b>     |
| <b>La Vicenta Cancún</b>               | <b>27-Apr-17</b> | <b>Abierto</b>     |
| Señor Frog's Cabo                      | 01-Jun-17        | 31-Dec-19          |
| Carlos'n Charlies Vallejo              | 01-Jun-17        | 11-Mar-18          |
| Carlos'n Charlies Interlomas           | 01-Jun-17        | 04-Sep-17          |
| <b>La Vicenta Polanco</b>              | <b>01-Jun-17</b> | <b>30-Dec-20**</b> |
| <b>La Vicenta Vallejo</b>              | <b>01-Jun-17</b> | <b>Abierto</b>     |
| <b>La Vicenta Toreo</b>                | <b>01-Jun-17</b> | <b>Abierto</b>     |
| H ROOF*                                | 09-Jun-17        | 24-Feb-18          |
| Comedor Industrial 1 FES ZARAGOZA      | 18-Sep-17        | 25-May-21          |
| Harry's Samara                         | 12-Dec-17        | 28-Feb-18          |
| Porfirio's Vallarta*                   | 22-Dec-17        | 28-Feb-18          |
| Comedor Industrial 1 FUNDACION UNAM    | 07-Sep-18        | 02-Dec-19          |
| Señor Frog's 5ta. Av. Playa del Carmen | 01-Jul-19        | Abierto            |

\*Las sucursales que no son de "La Vicenta" y tienen una fecha de cierre, es la fecha en las que fueron migradas de razón social.

\*\*"La Vicenta" Polanco sí cerró a finales de 2020.

Nota adicional: La fecha de apertura de las sucursales de La Vicenta que se menciona en la tabla, es la fecha en la que se registró la operación de esa ubicación dentro de nuestro Solicitante y puede ser diferente a la fecha de inicio de operaciones.

La ronda de inversión dentro de Play Business se busca para realizar la migración de la sucursal de Cancún.

A raíz de la migración de la sucursal Cancún, el aforo va a crecer de 160 asientos actuales a 180 en el nuevo local, en cuanto a metros cuadrados permanecerá casi igual. El cambio más relevante es que cambia de su ubicación actual a un Centro Comercial en una de las principales avenidas de la ciudad de Cancún, Av. Bonampak.

El objetivo detrás de la reubicación de la sucursal es principalmente que la nueva ubicación se pretenda sea más rentable al tener mayor visibilidad y exposición. Adicionalmente, el centro comercial Azuna, donde se encontraba ubicada actualmente esta sucursal no tuvo el éxito que esperaban.

# DOCUMENTO FINANCIERO



## Balance general (2018-mayo 2021) por año

**Empresa: La Diosa de Playa, S.A.P.I. de C.V.**

(cantidades en pesos mexicanos, se presentan Balances Generales con un consolidado de cuentas, para facilitar su presentación)

*\*A partir de enero 2021, se considera que están solamente las sucursales de "La Vicenta", ya que los demás restaurantes han sido migrados a otra razón social.*

|                                  | 2018                 | 2019                 | 2020                 | JULIO 2021           |
|----------------------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|
| <b>ACTIVO</b>                    | <b>\$285,222,628</b> | <b>\$251,788,583</b> | <b>\$211,909,319</b> | <b>\$223,398,826</b> |
| <b>CIRCULANTE</b>                | <b>\$55,946,204</b>  | <b>\$29,620,025</b>  | <b>\$22,846,702</b>  | <b>\$29,975,798</b>  |
| Efectivo e inversiones temporal  | \$6,819,072          | \$4,925,591          | \$4,192,527          | \$11,999,680         |
| Compañías afiliadas              | \$13,483,350         | \$12,905,350         | \$12,202,850         | \$12,242,065         |
| Inventario                       | \$3,340,080          | \$3,546,456          | \$3,543,628          | \$3,342,384          |
| <b>FIJO</b>                      | <b>\$89,698,512</b>  | <b>\$91,144,469</b>  | <b>\$78,450,507</b>  | <b>\$82,384,732</b>  |
| Adaptación locales arrendados    | \$65,813,725         | \$63,059,210         | \$58,882,393         | \$66,264,524         |
| <b>OTROS ACTIVOS</b>             | <b>\$139,577,912</b> | <b>\$131,024,089</b> | <b>\$110,612,110</b> | <b>\$111,038,296</b> |
| Inversiones por documentar       | \$123,807,035        | \$125,443,773        | \$105,294,652        | \$105,857,663        |
| <b>PASIVO</b>                    | <b>\$30,369,070</b>  | <b>\$34,723,538</b>  | <b>\$16,355,551</b>  | <b>\$28,607,525</b>  |
| <b>CIRCULANTE</b>                | <b>\$30,369,070</b>  | <b>\$34,723,538</b>  | <b>\$16,355,551</b>  | <b>\$28,607,525</b>  |
| Proveedores                      | \$16,725,698         | \$24,124,105         | \$8,557,401          | \$9,328,320          |
| Acreedores diversos              | \$1,646,167          | \$4,746,078          | \$2,328,339          | \$13,753,611         |
| Impuestos por pagar              | \$2,359,863          | \$774,999            | \$2,427,210          | \$2,312,082          |
| Inversiones por pagar            | \$445,500            | \$0                  | \$8,043              | \$179,786            |
| Anticipo de clientes             | \$9,191,842          | \$5,078,356          | \$3,034,558          | \$3,033,726          |
| <b>LARGO PLAZO</b>               | <b>\$0</b>           | <b>\$0</b>           | <b>\$0</b>           | <b>\$0</b>           |
| <b>CAPITAL</b>                   | <b>\$254,853,558</b> | <b>\$217,065,043</b> | <b>\$195,553,768</b> | <b>\$194,791,301</b> |
| Capital social variable          | \$42,701,000         | \$42,701,000         | \$50,301,000         | \$50,301,000         |
| Prima por colocación de acciones | \$273,475,000        | \$273,475,000        | \$273,475,000        | \$273,475,000        |
| <b>PASIVO + CAPITAL</b>          | <b>\$285,222,628</b> | <b>\$251,788,581</b> | <b>\$211,909,319</b> | <b>\$223,398,826</b> |

Principales consideraciones:

### ACTIVO

- Inversiones por documentar: Esta cuenta representa aportaciones que aún no se han registrado como capital social.
- Inventarios: contempla materias primas como alimentos, bebidas y vinos. Además, no existen mermas en los inventarios, todas las mermas generadas por los restaurantes se van al gasto como costo de ventas. En la siguiente tabla se puede ver el desglose del inventario para el mes de mayo del año 2021.

# DOCUMENTO FINANCIERO



|                      | Saldo a mayo 2021     |
|----------------------|-----------------------|
| <b>INVENTARIO</b>    | <b>\$2,877,238.00</b> |
| Almacén de alimentos | \$1,038,047.26        |
| Compras deducibles   | \$1,038,047.26        |
| Aplicación al costo  | \$0.00                |
| Almacén de bebidas   | \$1,443,992.19        |
| Compras deducibles   | \$1,443,992.19        |
| Aplicación al costo  | \$0.00                |
| Almacén de vinos     | \$380,317.25          |
| Compras deducibles   | \$380,317.25          |
| Almacén de yardas    | \$14,881.30           |
| Compras deducibles   | \$14,881.30           |

## PASIVO

- Proveedores: la cuenta del pasivo más representativa son los proveedores, ya que por la naturaleza del negocio, mucha de la operación misma depende de ellos.
- Acreedores diversos: esta cuenta en su mayoría se maneja con personas físicas, aunque también incluye propinas por pagar, depósitos no identificados, provisiones por pagar, mercancías en consignación, consigna de vinos, sueldos y salarios por pagar, etc.

## Razones Financieras

| LIQUIDEZ                  | RESULTADO   | FÓRMULA   |
|---------------------------|-------------|---|
| <b>LIQUIDEZ</b>           | 1.59        | Activo Circulante / Pasivo Circulante                 |
| <b>SOLVENCIA</b>          | 12.61       | Activo Total / Pasivo Total                           |
| <b>CAPITAL DE TRABAJO</b> | \$9,861,657 | Activo Circulante - Pasivo Circulante                 |
| <b>PRUEBA DEL ÁCIDO</b>   | 1.42        | (Activo Circulante - Inventarios) / Pasivo Circulante |
| <b>LIQUIDEZ RÁPIDA</b>    | .68         | (Caja + Cuentas por cobrar) / Pasivo Circulante       |
| <b>ACTIVIDAD</b>          |             |   |
| <b>ROTACIÓN DE CXC</b>    | 10.85       | 360 / (Ventas / Cuentas por cobrar)                   |
| <b>ROTACIÓN DE CXP</b>    | 214.53      | 360 / (Costo de ventas / Cuentas por pagar)           |

# DOCUMENTO FINANCIERO



|                                    |        |  |
|------------------------------------|--------|--|
| <b>ROTACIÓN DE INVENTARIOS</b>     | 6.97   | 360 / (Costo de ventas / Inventarios)  |
| <b>ROTACIÓN DE ACTIVO FIJO</b>     | .8     | Ventas / Activo Fijo                   |
| <b>ROTACIÓN DE ACTIVOS TOTALES</b> | .28    | Ventas / Activo Total                  |
| <b>CICLO OPERATIVO</b>             | 17.83  | Días Rotación de Inventario + Días CXC |
| <b>CICLO FINANCIERO</b>            | -196.7 | Ciclo operativo - Rotación CXP         |
| <b>RENTABILIDAD</b>                |        |  |
| <b>MARGEN BRUTO</b>                | 66.09% | Utilidad bruta / Ventas                |
| <b>MARGEN OPERATIVO</b>            | 2.16%  | Utilidad de operación / Ventas         |
| <b>MARGEN NETO</b>                 | -.96%  | Utilidad neta / Ventas                 |
| <b>ROA</b>                         | -.27%  | Utilidad neta / Activo Total           |
| <b>ROE</b>                         | -0.29% | Utilidad neta / Capital Contable       |
| <b>ENDEUDAMIENTO</b>               |        |  |
| <b>APALANCAMIENTO (P/CC)</b>       | 8.62%  | Pasivo con costo / EBITDA              |
| <b>ENDEUDAMIENTO</b>               | 7.93%  | Pasivo Total / Activo Total            |

- **Liquidez**  
Las razones de liquidez demuestran que poseen la capacidad para respaldar los pasivos que tienen. Además de que han mantenido una buena relación con sus proveedores y han logrado mantener estables sus costos.
- **Actividad**  
La rotación de cuentas por cobrar es baja ya que solamente se considera una serie de cuentas incobrables a las cuales se le dará tratamiento fiscal en un futuro. Los inventarios que se tienen, por la naturaleza del negocio, solamente incluye alimentos, bebidas y vinos; y las mermas de los inventarios se consideran como costo de ventas.
- **Rentabilidad**  
Tienen un margen de rentabilidad promedio de la industria restaurantera, ya que mantienen una relación estable con sus proveedores, y así, hacen eficiente la operación de las sucursales.
- **Endeudamiento**  
No cuentan con deuda a largo plazo y cuentan con un porcentaje bajo de endeudamiento por externos.

### 3. Modelo financiero

Es importante tomar en cuenta que, a pesar de que la empresa tiene la posibilidad de aperturar más ubicaciones para que los inversionistas lleguen a la TIR objetivo antes del periodo planteado, con el objetivo de ser conservadores, las ventas de las nuevas sucursales no se proyectan ni toman en cuenta para el cálculo de los retornos.

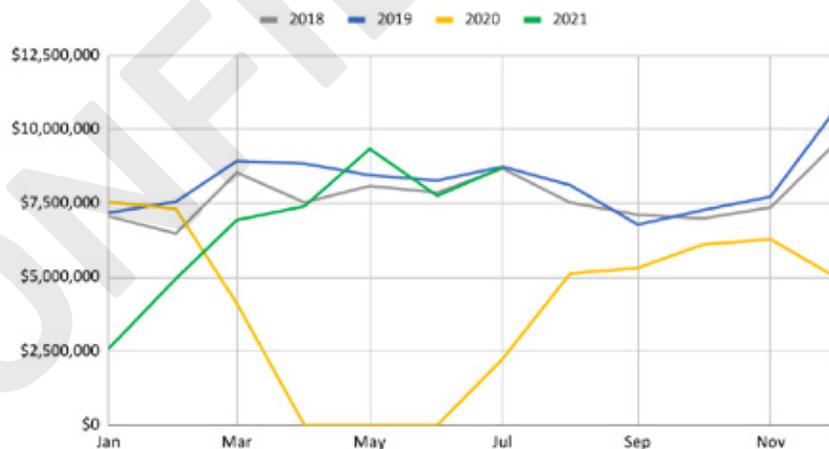
Las sucursales de las cuales se proyectan ventas son las siguientes::

- Acapulco
- Tezontle
- Vallejo
- Toreo
- Cancún

Los locales en Acapulco, Tezontle y Cancún lograron recuperar y superar las ventas que se tuvieron en el 2019 durante el Q2 de este año, mientras que Vallejo se encuentra a un 92% de esa base de ventas y Toreo a un 69%. A pesar de que la recuperación de las sucursales ha sido buena, ya que los ingresos de la sucursal de Toreo representaron más del 38% de las ventas de las 5 ubicaciones durante el 2019, se decidió proyectar de manera conservadora el acumulado de ventas.

Para las proyecciones de ventas, se realizó un análisis de las 4 sucursales que van a continuar operando y de manera independiente una evaluación de las ventas potenciales de la sucursal de Cancún, la cual va a tener un cambio de ubicación.

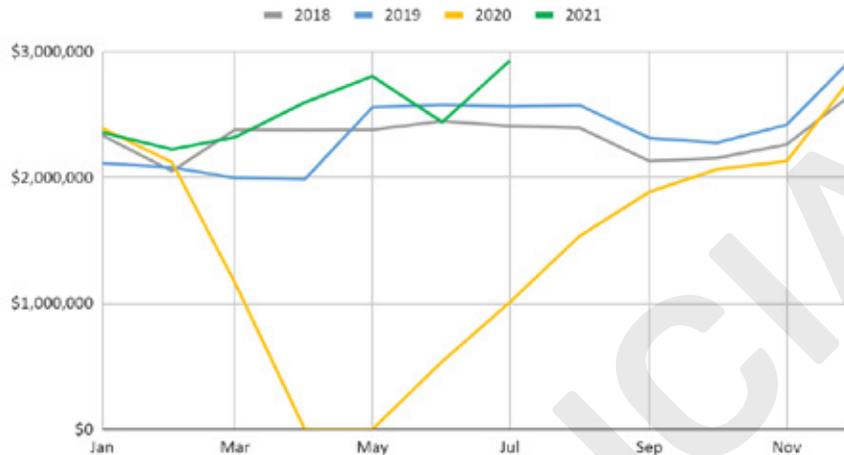
Ventas históricas - Acapulco, Tezontle, Toreo y Vallejo



Como se muestra en la gráfica anterior, las ventas acumuladas de estas sucursales ya superaron las que se tuvieron en algunos meses de 2019. Sin embargo, esto no implica que se vayan a mantener. Debido a la alta incertidumbre que representa una nueva ola de contagios de Covid-19 y a que no sabemos si las ventas promedio se van a mantener, se proyectaron los escenarios que se describen abajo.

En cuanto a la sucursal de Cancún, los históricos son los siguientes:

Ventas Históricas - Cancún



Ya que esta sucursal se está reubicando, las ventas históricas nos sirven de referencia para los rangos que se están proyectando, aunque con un menor grado de certidumbre que las proyecciones de las 4 ubicaciones que se mantienen, tanto en el escenario pesimista como en el optimista.

### Proyecciones de Acapulco, Tezontle, Vallejo y Toreo

De acuerdo con Euromonitor Internacional, los restaurantes en México van a recuperar sus niveles pre-pandemia hasta el 2023. Se utilizó esta referencia para proyectar, en nuestro escenario esperado, que el acumulado de las ventas de todas estas ubicaciones para el 2023 será el que se tuvo en el 2019. En nuestro escenario optimista, las tiendas llegarán a esas ventas mensuales a mediados de 2022 y en el escenario pesimista no llegarán, deteniendo su crecimiento en el 2023 al nivel de ventas que tuvieron en 2018.

A partir del 2023, las ventas se estabilizan en los escenarios pesimista y esperado, mientras que solo aumentan al ritmo de la inflación en el escenario optimista.

### Proyecciones de Cancún

En el caso de la sucursal reubicada, se proyectan los siguientes escenarios:

- Pesimista
  - 9 meses para la consolidación de las ventas
  - Ventas al 90% del nivel promedio de 2018
- Esperado
  - 6 meses para la consolidación de las ventas
  - Ventas promedio de 2019
- Optimista
  - 3 meses para la consolidación de las ventas
  - Ventas promedio de 2019, ajustadas al nuevo aforo de la sucursal

# DOCUMENTO FINANCIERO



La Vicenta estima que la nueva sucursal consolide sus ventas de 3 a 6 meses después de su apertura. Se usa como referencia la experiencia en otras ubicaciones que se han aperturado del grupo. Nuestro escenario pesimista considera tres meses adicionales para alcanzar la consolidación.

A pesar de que la reubicación se está haciendo porque se espera que el nuevo local tenga un mejor ingreso promedio en relación a su tamaño que la ubicación actual, no estamos contemplando eso en el escenario esperado ya que todavía hay un componente de incertidumbre en el movimiento que se va a realizar.

La consolidación de todos los escenarios es inicialmente al mismo monto (90% de las ventas de 2018). 3 meses después de esa consolidación inicial, el nivel de ventas proyectado en cada escenario es alcanzado.

A partir de que se consolida la sucursal, el escenario pesimista contempla una baja del 5% anual en las ventas, el escenario esperado refleja el crecimiento histórico de las ventas de Cancún de 2018 a 2019 (1.52%) y el escenario optimista aumenta de acuerdo a la inflación esperada (3.4%).

A pesar de que es un evento posible, ninguno de nuestros escenarios contempla el incremento de ingresos a causa de una nueva apertura.

## Cláusulas adicionales

Debido a que el porcentaje de ventas es sobre toda la marca La Vicenta, incluyendo nuevas unidades, se definió un cambio en el porcentaje de ventas y la terminación del financiamiento una vez que se cumplan ciertos objetivos de TIR para el Players. Estas cláusulas no afectan las ventas proyectadas, sino el rendimiento que obtiene el inversionistas y el plazo total del financiamiento.

## VENTAS PROYECTADAS

### Año 2021-2025

| AÑO                 | 2021*        | 2022          | 2023          | 2024          | 2025          |
|---------------------|--------------|---------------|---------------|---------------|---------------|
| Escenario pesimista | \$15,691,111 | \$99,523,265  | \$110,354,146 | \$111,806,489 | \$112,670,673 |
| Escenario esperado  | \$17,037,904 | \$110,535,651 | \$123,138,705 | \$125,405,130 | \$126,478,639 |
| Escenario optimista | \$18,267,641 | \$122,013,383 | \$136,831,816 | \$139,667,275 | \$140,808,393 |

*Nota: las ventas 2021 consideran únicamente los meses de noviembre y diciembre.*

### Año 2026-2030

| AÑO                 | 2026          | 2027          | 2028          | 2029          | 2030          |
|---------------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|
| Escenario pesimista | \$113,665,046 | \$114,523,503 | \$115,625,372 | \$116,594,034 | \$117,707,003 |
| Escenario esperado  | \$127,559,462 | \$128,657,679 | \$129,765,380 | \$130,887,277 | \$132,023,013 |
| Escenario optimista | \$141,962,707 | \$143,143,848 | \$144,378,063 | \$145,718,060 | \$146,792,299 |

Cómo referencia, las ventas acumuladas históricas de las 5 sucursales han sido las siguientes:

| AÑO    | 2018          | 2019          | 2020         | 2021         |
|--------|---------------|---------------|--------------|--------------|
| Ventas | \$120,754,476 | \$126,934,988 | \$66,961,055 | \$65,322,707 |

*Nota: las ventas del 2021 están hasta el mes de julio.*

# DOCUMENTO FINANCIERO



El flujo proyectados para el SPV en relación a estas ventas es:

## Año 2021-2025

| AÑO                 | 2021*     | 2022        | 2023        | 2024        | 2025        |
|---------------------|-----------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| Escenario pesimista | \$549,189 | \$3,483,314 | \$3,862,395 | \$3,498,791 | \$2,129,638 |
| Escenario esperado  | \$596,327 | \$3,868,748 | \$4,309,855 | \$4,104,308 | \$2,457,370 |
| Escenario optimista | \$639,367 | \$4,270,468 | \$4,789,114 | \$4,490,703 | \$2,995,640 |

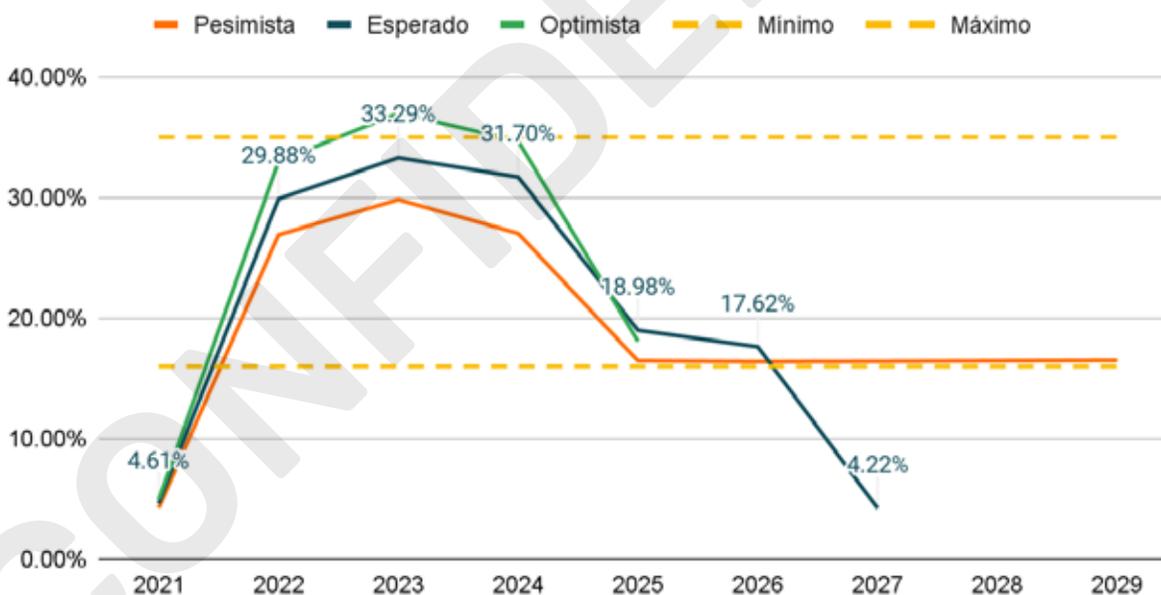
Nota: las ventas 2021 consideran únicamente los meses de noviembre y diciembre.

## Año 2026-2030

| AÑO                 | 2026        | 2027        | 2028        | 2029        | 2030        |
|---------------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| Escenario pesimista | \$2,120,652 | \$2,123,808 | \$2,129,391 | \$2,134,898 | \$2,144,886 |
| Escenario esperado  | \$2,281,784 | \$2,296,059 | \$2,310,776 | \$2,326,086 | \$2,341,952 |
| Escenario optimista | \$2,484,347 | \$2,505,017 | \$2,526,616 | \$2,550,066 | \$2,568,865 |

Los datos anteriores implican los siguientes retornos para los inversionistas:

## Proyección de retornos anuales a Players



Nota: el escenario optimista supera el retorno máximo del 35.00% en el 2023 ya que el retorno máximo de la ronda solo aplica hasta que el Players haya recuperado su inversión inicial. Las líneas de los diferentes escenarios concluyen en el mes en el que se espera que se alcance la TIR del 27.50% para el Player.

# DOCUMENTO FINANCIERO



Las proyecciones realizadas nos dan los siguientes resultados:

|  | Pesimista | Esperado | Optimista |
|--|-----------|----------|-----------|
| <b>Retorno Bruto</b>                               | 20.81%    | 22.25%   | 23.88%    |
| <b>Recuperación Bruta</b>                          | 3.5       | 3.21     | 2.92      |
| <b>TIR Bruta</b>                                   | 27.56%    | 27.64%   | 27.57%    |
| <b>Años proyectados para alcanzar TIR objetivo</b> | 8.17      | 5.42     | 3.92      |

\*\*\*\*\*

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.