

ACIUM
MORE THAN A JEWEL

DOCUMENTO FINANCIERO



ACIUM RONDA 2

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. Cláusulas adicionales

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

ACIUM es una marca internacional de franquicias especializada en joyas 100% en acero hipoalergénico y servicio exclusivo de fotograbación, con una variedad de más de 5 mil modelos de joyas para hombres y mujeres de todos los estilos.

ACIUM se fundó en San Pablo, Brasil en 2011. Por ser pionera en el mercado con productos 100% de acero hipoalergénico y servicio exclusivo de fotograbación, tuvo éxito y una rápida expansión a otros países. La casa matriz se mudará en 2021 de Brasil a Italia (Milan).

El crecimiento de la marca se basa en la calidad de su extensa línea de joyas, en el servicio de fotograbación y el retorno de inversión. ACIUM cuenta con más de 700 puntos de venta repartidos en 25 países.

El modelo de negocio se basa en islas dentro de centros comerciales y el proyecto de expansión de la marca es alcanzar 300 puntos de venta en México hasta 2024.

Durante el 2021, la marca de Acium en México logró crecer con un total de 25 islas nuevas en toda la república; alcanzando un total 38 islas operando en toda la República, y pronto a abrir su primera sucursal en Estados Unidos. Adicionalmente, la marca en México fue una de las franquicias más exitosas de México durante el 2021, según El Economista (2021).

Por el desempeño que ha tenido la marca en las ubicaciones actuales y en las franquicias aperturadas, ACIUM planea abrir entre 6 y 10 sucursales propias con los recursos levantados a través

de Play Business en la segunda ronda. Con esto los inversionistas estarán participando de la ventas de las islas aperturadas, estas representarán el 50% de las islas propias operadas por ACIUM México.

2. Análisis de resultados históricos

A continuación se presenta el análisis financiero de los resultados históricos de ACIUM México que opera bajo la razón social "ENN MEX FRANCHISING COMERCIO IMPORTACION EXPORTACION, SA DE CV".

De forma general, los ingresos de ACIUM contemplan la venta, comercialización y distribución de artículos de joyería, orfebrería de oro y plata, así como de productos de bisutería y fotograbado. Adicionalmente, se consideran ingresos por franquicias concedidas (\$10,000.00 MXN mensuales por unidad franquiciada) y cuotas de franquicia (\$1,300,000.00 MXN por la adquisición de una franquicia) en el caso de las islas que se financiarán con la segunda ronda, esta cuota inicial se reducirá a \$1,000,000 MXN. Actualmente, ACIUM México tiene 38 islas establecidas en el país (10 propias operadas por ENN y 28 franquiciadas). ACIUM México se encarga de proveer de mercancía a todas las franquicias, y a las sucursales propias.

ANÁLISIS - ENN MEX FRANCHISING COMERCIO IMPORTACION EXPORTACION, SA DE CV

ESTADO DE RESULTADOS

Estado de Resultados (2018 - Sept 2021) por año

Empresa: ENN MEX FRANCHISING COMERCIO IMPORTACION EXPORTACION, SA DE CV

(cantidades en pesos mexicanos sin IVA)

CONCEPTO	Sept 2021	%	2020	%	2019	%	2018	%
Ingresos	\$28,937,765	100%	\$16,080,316	100%	\$8,765,517	100%	\$581,150	100%
Costo de ventas	\$9,217,372	32%	\$3,282,857	20%	\$4,014,083	46%	\$254,650	44%
Utilidad bruta	\$19,720,393	68%	\$12,797,459	80%	\$4,751,434	54%	\$326,500	56%
Gastos de operación	\$11,547,956	40%	\$6,304,593	39%	\$3,129,229	36%	\$151,744	26%
Utilidad de la operación	\$8,172,437	28%	\$6,492,866	40%	\$1,622,205	19%	\$174,756	30%
Productos financieros	\$0	0%	\$0	0%	\$2,143	0%	\$0	0%
Gastos financieros	\$939,686	3%	\$56,137	0%	\$69,408	1%	\$25,703	4%
CIF	-\$939,686	-3%	-\$56,137	0%	-\$67,265	-1%	-\$25,703	-4%
Otros ingresos	\$0	0%	\$0	0%	\$0	0%	\$0	0%
Otros gastos	\$0	0%	\$43,901	0%	\$0	0%	\$0	0%
Utilidad Neta	\$7,232,751	25%	\$6,392,828	40%	\$1,554,941	18%	\$149,053	26%

Importante: Las sumas (incluidos porcentajes) que aparecen en el reporte pudieron no ser exactas debido a redondeos realizados a fin de facilitar su presentación.

INGRESOS

El incremento en ingresos de 2020 y 2021 se debe principalmente al aumento de unidades, se abrieron 25 nuevas islas a lo largo del 2021 de las cuales 4 son propias (fueron financiadas por Play Business) y las 21 restantes son franquicias. Durante el 2021 el número de islas aumentó en 92%, y los ingresos de enero a septiembre de 2021 crecieron 79% comparándolos con los ingresos de todo el 2020. Los contratos de franquicia se otorgan generalmente por 2 años, pero están sujetos a la operación de los franquiciatarios.

NÚMERO DE ISLAS POR AÑO

Año	Islas abiertas (Propias)	Islas abiertas (Franquicias)	Islas totales
2018	2	0	2
2019	2	4	8
2020	2	3	13
2021	4	21	38
Total	10	28	38

La venta de producto ya sea a sucursales propias o franquicias representa el 61% de los ingresos totales de ACIUM México, los ingresos por cuotas de franquicias representan el 35% y las regalías el 7%. Es importante aclarar que la suma de las tres líneas de ingreso no dan un total de 100% ya que hubo cancelaciones de facturas por \$697,242, lo que representa -5% de los ingresos totales e ingresos por servicio a sucursales por \$455,593, representando el 3% de los ingresos. Los ingresos por servicios son un ingreso recurrente, por el montaje de las islas adquiridas por los franquiciatarios y los gastos que esto implica. Las cifras mencionadas anteriormente fueron redondeadas para su presentación.

GASTOS

El decremento en el costo de ventas desde el 2020 se debe a una eficiencia operativa por parte de la empresa. En los primeros años, la materia prima se compraba directamente a la casa matriz en España, con un costo adicional por la baja operación en el país. A medida que aumentaron los puntos de venta, se migró a un esquema por medio del cual se adquirió la mercancía directamente desde la fábrica de ACIUM en China, lo que disminuyó considerablemente el costo de la mercancía. Sin embargo, de enero a septiembre del 2021 los costos de venta representaron el 32% de los ingresos, este aumento se debe a que los gastos de importación han aumentado por la necesidad de inventario derivada de la apertura de nuevas franquicias.

Los gastos de operación consideran en primer lugar, el costo de establecer una isla. Una vez establecida, este gasto no se realiza por segunda vez, salvo que se prevean mejoras o adecuaciones. Para la instalación de las islas, la empresa tiene proveedores preestablecidos por parte de la casa matriz y proveedores mexicanos. Adicionalmente, los gastos por arrendamiento son los más representativos de los gastos de operación, representan aproximadamente el 29% de estos, dichos gastos son por la renta de espacios dentro de centros comerciales para colocar las islas, los contratos de arrendamiento se firman normalmente por 1 año. Dentro del 71% restante de los gastos

de operación se incluyen gastos por honorarios, mantenimiento, publicidad, fletes, servicios administrativos, comisiones financieras, entre otros. El gasto más representativo dentro de estos son los servicios administrativos, el cual representa el 9% de los gastos de operación totales.

Los gastos financieros expresados en las 3 columnas corresponden a las erogaciones por comisiones de terminales de punto de venta y gastos bancarios, para 2021 representan el 3% de los ingresos.

CAPACIDAD DE PAGO

Se realizó un análisis de los flujos esperados de ACIUM para evaluar la capacidad de pago de ambas rondas, se utilizaron supuestos conservadores y se analizó el caso en el que las 10 nuevas islas no tuvieran ventas durante los próximos 10 años, debido al margen de utilidad de ACIUM, las obligaciones que tiene con Play Business no comprometen la operación de la empresa. A continuación se presenta el análisis de los flujos esperados hasta 2025.

Escenario con ventas esperadas de las 10 nuevas islas

Años	2021	2022	2023	2024	2025
Ingresos proyectados	\$44,496,009	\$48,510,039	\$57,223,284	\$59,636,901	\$61,938,890
Gastos totales proyectados	\$26,920,086	\$30,293,861	\$34,574,160	\$36,080,325	\$37,473,028
% de ventas primera ronda	\$2,519,068	\$2,617,549	\$2,709,164	\$2,375,828	\$2,482,740
% de ventas segunda ronda	0	\$2,250,000	\$3,575,668	\$3,732,998	\$3,900,983
Utilidad neta	\$15,056,856	\$13,348,629	\$16,364,292	\$17,447,750	\$18,082,139
Margen neto	33.84%	27.52%	28.60%	29.26%	29.19%

Escenario sin ventas en las nuevas 10 sucursales

Años	2021	2022	2023	2024	2025
Ingresos proyectados	\$44,496,009	\$41,598,895	\$42,920,611	\$44,704,910	\$46,334,959
Gastos totales proyectados	\$26,920,086	\$26,181,730	\$26,064,069	\$27,046,471	\$28,032,650
% de ventas primera ronda	\$2,519,068	\$2,617,549	\$2,709,164	\$2,375,828	\$2,482,740
% de ventas segunda ronda	0	\$2,250,000	\$2,250,000	\$2,250,000	\$2,250,000
Utilidad neta	\$15,056,856	\$10,549,616	\$11,897,378	\$13,032,611	\$13,569,569
Margen neto	33.84%	25.36%	27.72%	29.15%	29.29%

DOCUMENTO FINANCIERO



BALANCE GENERAL

Balance general (2018 - sept 2021) por año

Empresa: ENN MEX FRANCHISING COMERCIO IMPORTACION EXPORTACION, SA DE CV

(Cifras expresadas en pesos mexicanos sin IVA)

CONCEPTO	Sept 2021	%	2020	%	2019	%	2018	%
ACTIVO	\$21,102,871	100%	\$10,046,414	100%	\$2,262,798	100%	\$963,672	100%
Circulante	\$20,172,924	96%	\$9,463,415	94%	\$2,058,427	91%	\$789,024	82%
Efectivo	\$2,325,336	11%	\$774,424	8%	\$305,247	13%	\$227,450	24%
Almacén	\$3,221,471	15%	\$973,245	10%	\$0	0%	\$0	0%
Clientes	\$10,570,740	50%	\$6,590,393	66%	\$1,736,590	77%	\$265,060	28%
Anticipo proveedores	\$3,530,068	17%	\$391,783	4%	\$0	0%	\$0	0%
Impuestos a fav	\$525,310	2%	\$733,569	7%	\$16,589	1%	\$196,514	20%
Maquinaria	\$613,534	3%	\$370,539	4%	\$195,827	9%	\$174,648	18%
Propiedades	\$820,115	4%	\$495,301	5%	\$260,533	12%	\$182,241	19%
Depreciación	-\$206,580	-1%	-\$124,763	-1%	-\$64,706	-3%	-\$7,593	-1%
Otros activos	\$316,412	1%	\$212,460	2%	\$8,544	0%	\$0	0%
Seguros y fianzas	\$21,313	0%	\$14,311	0%	\$5,973	0%	\$0	0%
Amortización	-\$39,318	0%	-\$26,401	0%	-\$2,863	0%	\$0	0%
Depósitos en garantía	\$334,418	2%	\$224,550	2%	\$5,435	0%	\$0	0%
PASIVO	\$5,406,822	26%	\$1,583,115	16%	\$192,328	8%	\$277,952	29%
Corto plazo	\$587,003	3%	\$624,088	6%	\$192,328	8%	\$20,852	2%
Impuestos	\$41,390	0%	\$38,567	0%	\$0	0%	\$0	0%
Proveedores	\$545,613	3%	\$585,521	6%	\$167,623	7%	\$20,852	2%
Largo plazo	\$4,819,818	23%	\$959,027	10%	\$0	0%	\$257,100	27%
Acreedores diversos	\$4,819,818	23%	\$959,027	10%	\$0	0%	\$257,100	27%
CAPITAL CONTABLE	\$15,696,049	74%	\$8,463,298	84%	\$2,070,470	92%	\$685,720	71%
Capital social	\$100,000	0%	\$100,000	1%	\$100,000	4%	\$100,000	10%
AFAcs	\$266,476	1%	\$266,476	3%	\$266,476	12%	\$436,667	45%
Resultados ejerc ant	\$8,096,822	38%	\$1,703,994	17%	\$149,053	7%	\$0	0%
Resultado ejercicio	\$7,232,751	34%	\$6,392,828	64%	\$1,554,941	69%	\$149,053	15%
PASIVO + CAPITAL	\$21,102,871	100%	\$10,046,414	100%	\$2,262,798	100%	\$963,672	100%

ACTIVOS

A partir de 2020, la empresa agregó almacén (o inventario) en sus registros. Esto se debe a varias razones, la primera COVID-19. Anterior a 2020, se manejaba un esquema "Just In Time", de esta manera no tenían merma de producto o producto almacenado sin venta. El proceso de pedido de mercancía se realiza directamente a China para tener un periodo de 2 meses en el transporte y

posteriormente, distribución. Ya que la pandemia evitó la comercialización de mercancía, se agregó a almacén para poder distribuirla en cuanto se levantaran las restricciones sanitarias. Del 2020 al 2021 vemos que hay un aumento en el almacén de 3 millones y medio aproximadamente, esto se debe a la necesidad de producto por la apertura de las nuevas sucursales.

La cuenta de clientes no está compuesta por la venta al público minorista, si no por la venta de las franquicias a personas interesadas. De esta manera, se establece un plan de pagos en donde el franquiciatario tiene la facilidad de adquirir una isla haciendo un pago inicial y el monto restante en mensualidades. Por ejemplo, un pago inicial de \$550,000.00 MXN y 5 mensualidades de \$150,000.00 MXN. Esta cuenta aumentó 60% del cierre del 2020 a septiembre del 2021, esto es por las cuotas de las nuevas franquicias que deben los franquiciatarios. Finalmente, los movimientos de maquinaria se deben a que la empresa decidió vender la maquinaria de sus registros a otras franquicias y/u otros interesados. Esto con el propósito de mantener en contabilidad y dentro de la empresa, las máquinas indispensables para la operación del negocio y, a su vez, adquirir nueva maquinaria que sirva para el propósito del negocio.

DESGLOSE CLIENTES

El saldo se presenta a Julio 2021

Razón Social	Concepto	Saldo
Persona Moral 1	Plan de 7 franquicias	\$4,095,000
Persona Moral 2	Plan de 4 franquicias	\$2,974,140
Persona Moral 3	Plan de 3 franquicias	\$1,790,247
Persona física 1	Plan de 3 franquicias	\$2,486,604
Persona Moral 4	Plan de 1 franquicia	\$558,750
Persona física 2	Plan de 2 franquicias	\$766,000

Cifras en pesos mexicanos.

PASIVOS

La cuenta Proveedores incluye los adeudos con los proveedores de mobiliario para las islas, existe un esquema de proveedores en donde el embalaje está acordado a 15 días y la adecuación de las islas está acordado en 5 meses. Para el caso del embalaje, se utilizan proveedores nacionales, mientras que para la instalación y adecuación de islas, se utilizan distribuidores autorizados de la marca a nivel global y a su vez, distribuidores autorizados dentro del país. El inventario no se paga de contado, las cuentas por pagar por la compra de este no se reflejan en proveedores ya que la mercancía se paga en 15-20 días después de la realización del pedido.

DESGLOSE PROVEEDORES

El saldo se presenta a Julio 2021

Nombre	Concepto	Pago pendiente
Persona moral 1	Acrílicos - Operaciones	\$45,943
Persona moral 2	Bolsas de organza - Showroom	\$24,476
Persona física 1	Órdenes de garantía - Plaza Mc Allen	\$14,065

Persona física 2	Fabricación de islas y mantenimiento	\$293,494
Persona física 3	Sistemas y equipos de computo	\$24,061
Persona moral 3	Agencia de viajes corporativa	\$41,857

Cifras en pesos mexicanos.

En la cuenta Acreedores diversos se encuentra el dinero levantado a través de Play Business en la primera ronda, los inversionistas de la primera ronda están financiando el 20% de los activos de ACIUM México, previo a esto solo el 10% de los activos estaban siendo financiados por terceros. Play Business ha financiado el 40% de sus unidades propias hasta el momento, con la segunda ronda se espera que Play Business haya financiado el 70% de las sucursales propias.

CAPITAL CONTABLE

Dentro del capital contable, hay un crecimiento del 85% entre el 2020 y septiembre del 2021. Al no haber nuevas aportaciones de socios, este crecimiento se debe en su totalidad a la utilidades que ha generado la empresa, estas se han reinvertido en capital de trabajo y en la expansión de la marca.

RAZONES FINANCIERAS

Nota: todas las cifras están expresadas en pesos mexicanos.

LIQUIDEZ		
CAPITAL DE TRABAJO	Activo circulante - Pasivo a corto plazo	\$19,585,921
SOLVENCIA	Activo Total/Pasivo Total	4 veces
PRUEBA DEL ÁCIDO	(Activo circulante - Almacén)/Pasivo a corto plazo	29 veces
ENDEUDAMIENTO		
ENDEUDAMIENTO	Pasivo Total/Activo Total	26%
PASIVO / CAPITAL	Pasivo Total/Capital contable	34%
RENTABILIDAD		
MARGEN BRUTO	Utilidad bruta/Ventas	68%
MARGEN OPERACIÓN	Utilidad de operación/Ventas	28%
MARGEN NETO	Utilidad neta/Ventas	25%
ROTACIÓN ACTIVOS	Ventas/Activo Total	1.37 veces
ROTACIÓN INVENTARIOS	360/(Costo de ventas/Almacén)	23 días
RETORNO SOBRE EL CAPITAL	Utilidad neta/Capital contable	46%
RETORNO SOBRE LOS ACTIVOS	Utilidad neta/Activo Total	34%

COBERTURA

COBERTURA DE INTERESES	EBITDA/Gasto por intereses	8.7
-------------------------------	----------------------------	------------

Nota: razones determinadas con estados financieros a septiembre de 2021.

- **Liquidez**

Como parte de las razones de liquidez, a pesar de que la empresa tiene una solvencia óptima, consideramos que este excedente se podría aprovechar de mejor manera: incurrir en financiamientos de terceros para la expansión del negocio y acelerar el crecimiento de la marca. Aún con el financiamiento de la segunda ronda con Play Business, ACIUM México presenta una solvencia de 1.4, es decir, que con los activos actuales es suficiente para cubrir el 100% de las obligaciones de largo y corto plazo.

- **Endeudamiento**

Dentro de las razones de endeudamiento, el 26% de los activos de ACIUM están siendo financiados por terceros, Play Business representa aproximadamente el 63% de este financiamiento, con la meta máxima de la segunda ronda Play Business representaría aproximadamente el 85% del financiamiento por externos.

Actualmente ACIUM cuenta con 2 créditos por \$1,000,000.00 MXN cada uno y un arrendamiento puro de un automóvil, se adjunta el desglose a continuación.

Desglose Acreedores diversos

Se presenta el saldo aproximado a enero 2022

Otorgante	Importe	Vencimiento	Saldo
Konfío	\$1,000,000	2 May 2022	\$377,776
Creze	\$1,000,000	30 June 2023	\$1,481,385
NR Finance	\$390,395	15 June 2023	\$175,500
Playbusiness 1era ronda	\$4,000,000	Perpetuidad	NA

- **Rentabilidad**

Dada la eficiencia operativa y la expansión paulatina de las islas, generando más ingresos, las razones de rentabilidad obtenidas demuestran los márgenes necesarios y correctos para poder hacer frente al financiamiento de Play Business y cumplir con las condiciones sin que represente un obstáculo en temas de liquidez. La decisión de adquirir el inventario directamente de la fábrica, se reflejó directamente en el margen bruto (68%), esto influye directamente en el crecimiento de la empresa ya que las utilidades se han reinvertido en su totalidad.

- **Cobertura**

ACIUM presenta una razón de cobertura de intereses de 8.7, lo que quiere decir que la empresa puede hacer frente a los pagos anuales de sus obligaciones con terceros casi 9 veces, dentro del gasto por intereses se incluyeron los pagos de la primera ronda de Play Business, los créditos que se mencionaron anteriormente y el arrendamiento puro.

3. Modelo financiero

El modelo financiero proyectado para la ronda de inversión de ACIUM considera un porcentaje de ventas fijo a largo plazo (perpetuidad) sobre las ventas totales generadas de las islas incluidas en la estructura.

De acuerdo a los resultados arrojados por la simulación de 10,000 escenarios, el diferencial entre el retorno en el percentil 10 y percentil 90 fue uno de los factores para determinar el nivel de riesgo que se asume en el proyecto, sumado a los crecimientos que explicamos más adelante y la tendencia de la industria, y con ello se estableció el retorno mínimo bruto anual de 18% a inversionistas, esperando que se cumplan las proyecciones pero con una protección al Player.

De acuerdo a las razones financieras previamente analizadas, a partir del margen bruto, hasta el margen neto, operativamente y financieramente, el porcentaje de ventas establecido al proyecto por las sucursales, no representa un riesgo.

VENTAS MENSUALES POR SUCURSAL

Sucursal	Fecha de apertura esperada	Ventas mensuales		
		Escenario pesimista	Escenario esperado	Escenario optimista
Antara Polanco	1-Apr-22	\$74,355	\$96,020	\$126,487
Centro Maya	1-May-22	\$74,355	\$96,020	\$126,487
Patio Los Cabos	1-Jun-22	\$74,355	\$96,020	\$126,487
Galerias Merida	1-Jul-22	\$74,355	\$96,020	\$126,487
Miyana Comercial	1-Aug-22	\$74,355	\$96,020	\$126,487
Plaza Carso	1-Sep-22	\$74,355	\$96,020	\$126,487
Gran Plaza Mérida	1-Oct-22	\$109,460	\$143,866	\$199,429
Plaza Altabrisa Mérida	1-Nov-22	\$109,460	\$143,866	\$199,429
Las Américas Morelia	1-Dec-22	\$109,460	\$143,866	\$199,429

Cifras en pesos mexicanos.

Para la elaboración de supuestos de ventas, se realizaron dos análisis. El primer consistió en revisar las proyecciones de las ventas de las sucursales de Play Business vs. las ventas reales que se tuvieron durante los meses de marzo a septiembre.

El segundo análisis consistió en realizar una revisión de las ventas históricas de las franquicias considerando el periodo de julio-2020 a agosto 2021. Se consideró este periodo ya que las franquicias abrieron en diferentes meses y se buscaba tener la mayor capacidad de información.

Se usaron ambos análisis para poder medir el éxito de operación de sucursales propias al igual que el éxito que puede tener la marca en diferentes ubicaciones.

Es importante mencionar que, dado que las sucursales que se buscan financiar en este caso serán unidades nuevas, se asumieron el mismo nivel de ventas para 6 sucursales y posteriormente, el mismo nivel de ventas para las restantes 4 sucursales.

VENTA MÍNIMA

- Para las primeras 6 unidades. Se tomó el valor promedio sobre el mínimo de ventas de las sucursales operadas por Acium. Estas sucursales son: Forum Buenavista, Paseo Interlomas, Plaza Cosmopol, Gran Sur, Atizapán, Patio Santa Fe y Patio Universidad. Estas sucursales son las que se encuentran trabajando en la primera ronda de Play Business.
- Para las 4 sucursales adicionales, se tomó el valor promedio sobre el mínimo de ventas de 36 de las franquicias que maneja Acium. Para estos meses se excluyeron meses de pandemia y/o meses de apertura.

VENTA ESPERADA

- Sobre las 6 unidades. Se tomó el promedio de venta de las sucursales operadas por Acium, tomando en cuenta meses de apertura que suelen ser los meses más bajos por la importancia de la fecha de apertura.
- Para las 4 sucursales adicionales. Se tomó en cuenta el promedio de ventas de las 36 franquicias de Acium, utilizando los meses de julio 2020 a agosto 2021. No se excluyeron meses de pandemia y/o cierre por pandemia ante cualquier situación similar que pueda suceder durante los próximos meses.

VENTA MÁXIMA

- Sobre las 6 unidades. La venta máxima se tomó de acuerdo al promedio de ventas máximas que han logrado alcanzar las unidades operadas por Acium.
- Para las 4 sucursales adicionales. Utilizamos el promedio de las ventas máximas de las franquicias por el periodo de julio 2020 a agosto 2021.

Los números de ventas de las franquicias demuestran un mejor desempeño de estas mismas. Por lo mismo, para las 6 unidades se utilizaron las ventas de operación de Acium con el objetivo de ser conservadores con la operación demostrada y la expectativa de la ronda de inversión.

Con base en el análisis y la revisión de los supuestos de ventas del modelo, se espera que el comportamiento de las islas en los próximos años sea de la misma manera que ha sido en años anteriores, de acuerdo a la demanda y ajustando al desempeño de la industria. Cualquier recuperación acelerada del panorama económico, eficiencias en marketing por parte de la marca, o mejora en general de estos supuestos, por factores externos o internos, no está siendo considerada.

CRECIMIENTOS

TABLA DE CRECIMIENTOS PROYECTADOS PARA ACIUM

Año	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028	2029	2030	2031
Crecimientos										
Escenario pesimista	-7.50%	-4.11%	0.03%	0.19%	-5.00%	-5.00%	-5.00%	-5.00%	-5.00%	-5.00%
Escenario esperado	1.90%	3.00%	4.80%	5.70%	5.00%	5.00%	5.00%	5.00%	5.00%	5.00%
Escenario optimista	8.48%	7.59%	6.29%	6.09%	10.00%	10.00%	10.00%	10.00%	10.00%	10.00%

Para el análisis de crecimientos, se consideraron 4 proyecciones macroeconómicas importantes e inherentes a ACIUM como empresa: el gasto del consumidor, el gasto del consumidor de productos personales, la industria de joyería mexicana y el gasto del consumidor de productos no esenciales.

Para el escenario esperado, se utilizó una proyección¹ macroeconómica actualizada al 11 de noviembre del 2021.

Es importante señalar que los resultados obtenidos de retorno promedio y TIR al inversionista, consideran el desempeño proyectado a la industria y la consolidación de las nuevas islas, dejando una holgura de variación y ajuste en caso de algún supuesto favorable.

ESTACIONALIDAD

MES	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC
ESTACIONALIDAD	0.7	0.86	0.81	0.86	1.14	1.29	0.99	0.92	0.8	1.2	1.13	1.3

La estacionalidad de la empresa está marcada por 5 eventos importantes: navidad, día de los padres, día de muertos, día de las madres y 14 de febrero. Cualquier otro mes se comporta de manera parecida, a excepción de enero, en donde el consumo en general decae a nivel general.

USO DE LA INVERSIÓN

DESTINO	%	MONTO
MOBILIARIO - ISLAS	42.53%	\$4'253,000.00
STOCK INICIAL	33.08%	\$3'308,000.00
MÁQUINAS FOTOGRAFACIÓN	16.07%	\$1'607,000.00
OTROS	8.32%	\$832,000.00
TOTALES	100.00%	\$10'000,000.00

Cifras en pesos mexicanos.

Tomando en cuenta la información anterior, los siguientes son los datos de ventas que proyectamos para las nuevas sucursales y retornos para los Players. Es importante mencionar que estos supuestos de ventas, flujos al vehículo y retornos a los inversionistas están considerando la apertura de 10 nuevas islas con una meta de inversión total alcanzada de \$10,616,000.00.

VENTAS ANUALES

Año 2022 a 2026

Año	2022	2023	2024	2025	2026
Escenario pesimista	\$5,100,528	\$13,858,913	\$14,122,883	\$14,413,535	\$14,657,003
Escenario esperado	\$5,956,529	\$14,592,756	\$14,865,018	\$15,169,377	\$15,433,509

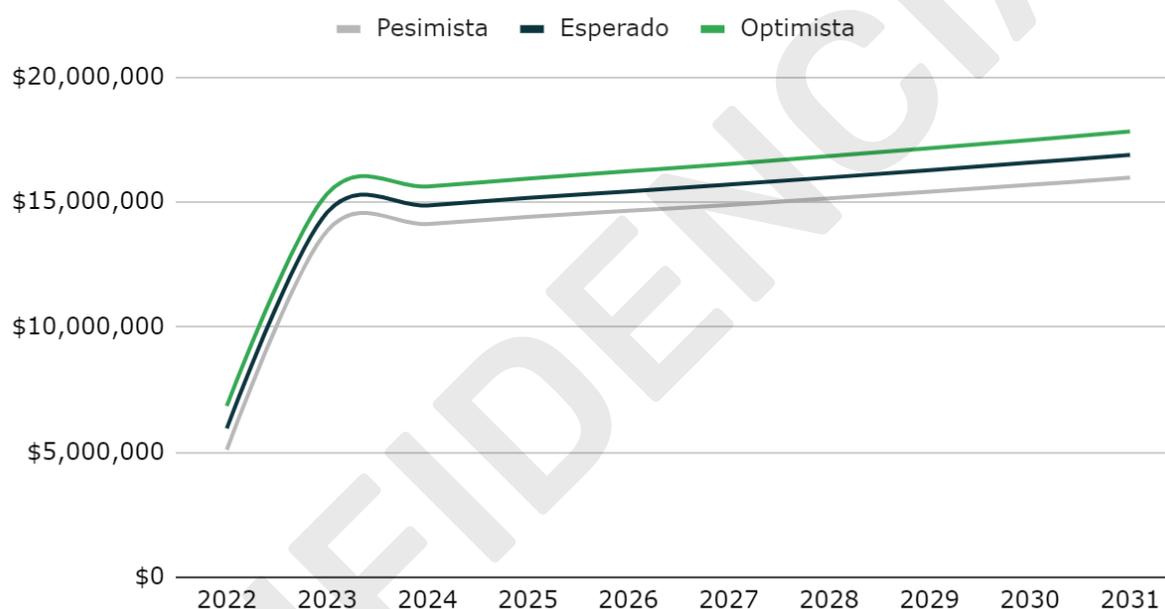
¹ Se tomó como base de crecimiento esperado el estudio realizado por Passport - Euromonitor Internacional sobre el mercado de gasto del consumidor de productos personales. Se utilizó solamente para el escenario esperado ya que dentro del estudio no se mostraban proyecciones pesimistas/optimistas. Utilizando estas proyecciones para el escenario esperado buscamos ser más asertivos a los retornos reales vs. los proyectados.

Escenario optimista	\$6,853,795	\$15,338,229	\$15,626,519	\$15,946,471	\$16,237,089
----------------------------	-------------	--------------	--------------	--------------	--------------

Año 2026 a 2031

Año	2027	2028	2029	2030	2031
Escenario pesimista	\$14,891,188	\$15,155,270	\$15,422,185	\$15,694,206	\$15,979,172
Escenario esperado	\$15,706,665	\$15,988,414	\$16,280,113	\$16,581,225	\$16,892,618
Escenario optimista	\$16,528,322	\$16,842,620	\$17,160,116	\$17,487,540	\$17,830,042

Ventas anuales proyectadas (10 islas)



Como se puede observar en la gráfica las sucursales deben de pasar por un periodo de apertura y consolidación para después llegar a un nivel de ventas estable.

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

Año 2022 al 2026

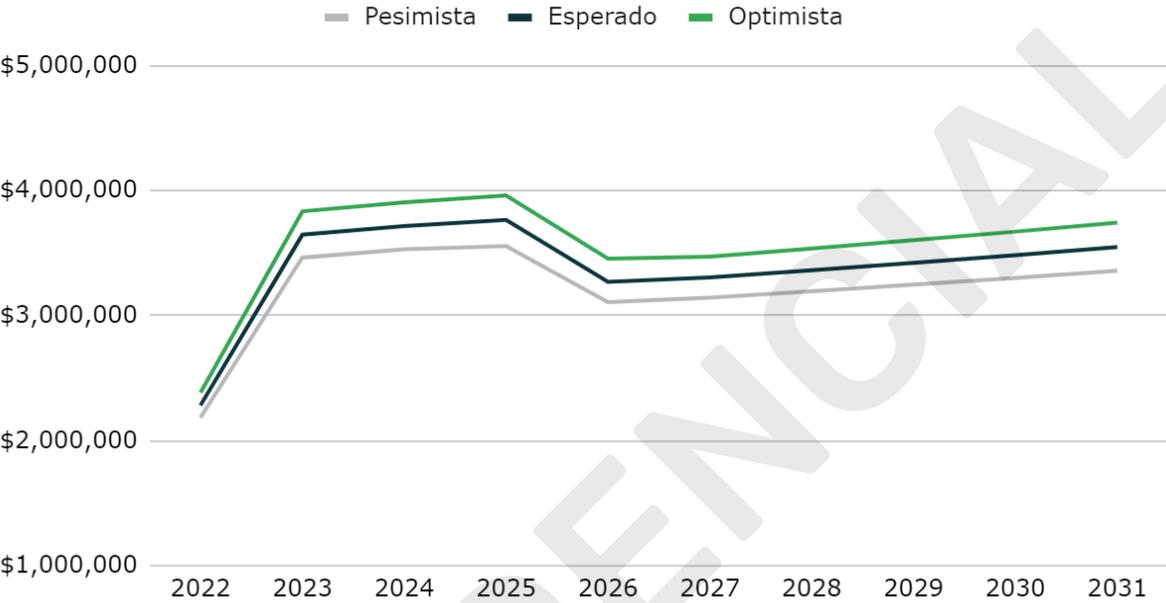
Años	2022	2023	2024	2025	2026
Escenario pesimista	\$2,185,746	\$3,464,728	\$3,530,721	\$3,557,475	\$3,109,382
Escenario esperado	\$2,283,613	\$3,648,335	\$3,716,300	\$3,765,656	\$3,270,850
Escenario optimista	\$2,384,903	\$3,834,557	\$3,906,630	\$3,962,063	\$3,456,746

Año 2027 a 2031

Años	2027	2028	2029	2030	2031
Escenario pesimista	\$3,143,782	\$3,196,005	\$3,248,787	\$3,302,579	\$3,358,931

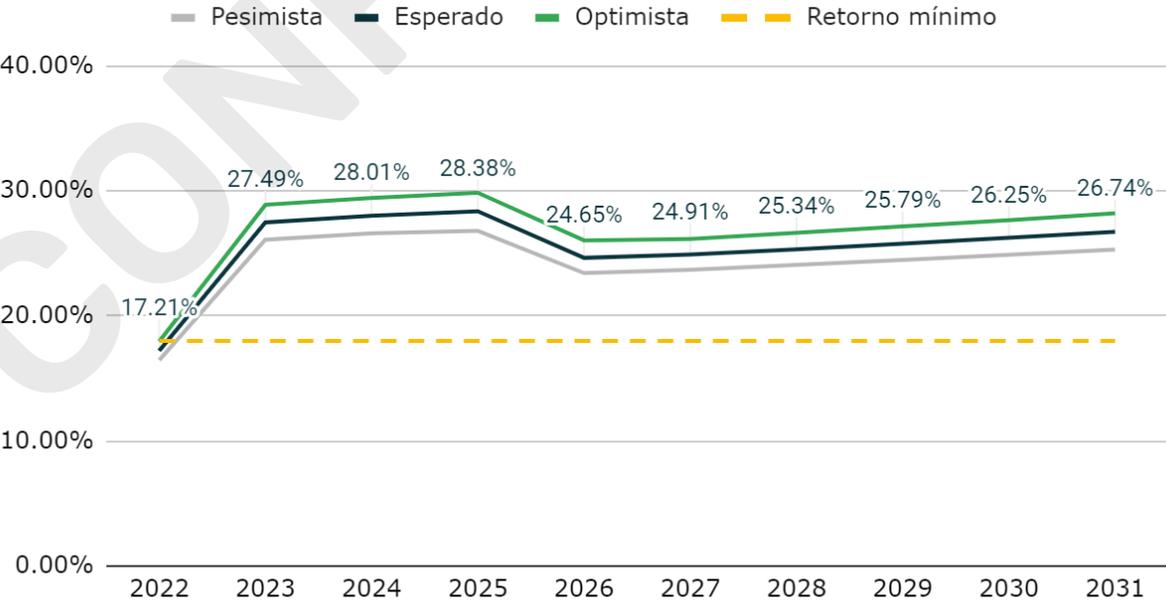
Escenario esperado	\$3,305,939	\$3,362,652	\$3,421,939	\$3,483,780	\$3,548,303
Escenario optimista	\$3,470,948	\$3,536,950	\$3,603,624	\$3,672,383	\$3,744,309

Flujo proyectado al vehículo (10 islas)



Los datos anteriores implican los siguientes retornos para los inversionistas:

Retornos anuales de Players (10 islas)



La banda amarilla punteada representa el retorno bruto anual mínimo al Player del 18%.

Las proyecciones realizadas nos dan los siguientes resultados:

	Escenario pesimista	Escenario esperado	Escenario optimista
TIR Bruta	22.63%	24.39%	26.17%
Recuperación Bruta	4.00	3.86	3.75
Retorno Bruto	24.67%	25.83%	27.03%

4. Cláusulas adicionales

Dado que esta segunda ronda de inversión se está generando sobre islas nuevas, dentro de la estructura se considera cláusulas de protección al inversionista:

1. Se establece un pago por atraso de apertura de la isla equivalente al 1% sobre el monto total levantado, de manera mensual, por cada isla que cuente con un atraso mayor a un mes.
2. Si durante cualquier momento de la relación, en 8 de los últimos 12 meses, la empresa paga el retorno mínimo, entonces el porcentaje de monto mínimo aumentará en 2%. Esto podrá suceder hasta alcanzar un retorno mínimo del 24% para el inversionista.
3. En caso que la Sociedad Operadora se vea ante la necesidad de cerrar, reubicar o cambiar concepto de una sucursal por el desempeño de la misma, obligarse a que dicha sucursal continúe formando parte de la estructura propuesta a los inversionistas con la finalidad de no perjudicar el retorno de los inversionistas y mantener un total de 10 islas dentro de la estructura.
4. Establecer una obligación solidaria a nivel persona física tomando a Nathali Soares de Oliveira, Directora General de Acium que cuenta con 95% de participación en la empresa.
5. Para esta ronda de inversión, la Sociedad Operadora constituyó una prenda en primer lugar y grado de prelación en favor del Vehículo, sobre los flujos que por concepto de cuotas de franquicia reciba la Sociedad Operadora o cualesquiera otras personas morales o personas físicas, de sus franquiciatarios, en términos de la legislación aplicable.

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 2021.

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.*