

café 19

DOCUMENTO FINANCIERO



DOCUMENTO FINANCIERO

CAFÉ 19

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

Café 19 es un producto 100% mexicano y su principal meta es ofrecer la mayor calidad a todos los mexicanos. Es un café 100% natural soluble de la más alta calidad producido y envasado en México.

Un producto 100% para los mexicanos y hecho por mexicanos. Café 19 está hecho con los mejores granos de café tostado. Al ser un café soluble pasa por distintos procesos para su extracción como evaporado, secado y aglomeración y así se obtiene el café más puro, sin mezclas ni azúcares de ningún tipo.

Café 19 inicia gracias a la motivación de Miguel Layún por encontrar la razón perfecta para regresar a México algo de todo lo que le ha dado, con un producto especial y tan representativo en la región. Lo que comenzó como un sueño, se ha ido convirtiendo en un gran éxito, usando a nuevos socios que, como Layún, se han atrevido a hacer las cosas de otra manera, que se han atrevido a cambiar.

¡Qué mejores socios que grandes ejemplos de éxito: Iker Casillas, Norma Palafox, Héctor Herrera y Diego Lainez! Hoy de la mano con Miguel nos ofrecen un gran producto para que todos disfrutemos y recordemos que, para lograr cosas importantes que trascienden, debemos de atrevernos a cambiar.

Actualmente, Café 19 tiene presencia en toda la República Mexicana a través de las principales cadenas de distribución: Oxxo, Chedraui, Soriana, HEB, JOKR México, Jüsto, Amazon, Vivaaerobus y muchas más.

DOCUMENTO FINANCIERO

2. Análisis de resultados históricos

A continuación se presenta el análisis financiero de los resultados históricos de GALAYFE S.A de C.V, compañía que opera bajo la marca "Café 19".

ESTADO DE RESULTADOS

Estado de Resultados Integral (2019-marzo 2022) por año

Empresa: GALAYFE, S.A. de C.V.

(cantidades en pesos mexicanos sin IVA)

ESTADO DE RESULTADOS	MARZO 2022	2021	2020	2019	2018
Otros Ingresos	\$1,234	\$1,552	\$2,302	\$0	\$97,690
Ventas	\$3,149,918	\$15,176,663	\$6,056,147	\$1,550,800	\$81,424
Dev sobre ventas	-\$454,465	-\$2,098,860	-\$674,570	-\$14,662	\$0
Total	\$2,696,687	\$13,079,355	\$5,383,880	\$1,536,138	\$179,114
Costo de ventas	\$2,022,432	\$8,394,225	\$3,314,965	\$1,198,126	\$48,070
Gastos generales	\$3,044,380	\$10,920,635	\$5,587,929	\$3,122,435	\$1,054,594
Gastos financieros		\$428	\$1,532	\$1,303	\$4,770
Total	\$5,066,813	\$19,315,288.5	\$8,904,426	\$4,321,864	\$1,107,433
Resultado	-\$2,370,126	-\$6,235,933	-\$3,520,546	-\$2,785,726	-\$928,319

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

El producto, aunado con la intervención de diferentes celebridades a modo de accionistas y embajadores de marca, ha logrado tener un rápido desarrollo en cuanto a ventas. El porcentaje de crecimiento de su primer año de operaciones sobrepasó 1800% y para el segundo, se mantuvo en tres cifras con 290%. Para marzo de 2022 se puede observar una disminución significativa en las ventas ya que, si llevamos a un escenario anual el monto que se tiene del primer trimestre, se tendrán ventas de casi \$2M de pesos menos en comparación con 2021, sin embargo, se debe tener en cuenta que esta industria tiene una estacionalidad en ventas donde el grueso de las mismas se observa entre octubre y enero de cada año.

Para Café 19, el crecimiento entre sus ingresos y costo de ventas ha sido uno de los principales obstáculos a vencer, esto se puede notar en el sentido de que en el 2019, las ventas netas dejaron apenas un 22% de margen bruto y el costo de ventas aumentó 2352% respecto al año anterior, si bien para el 2020, este concepto ha mejorado (38% margen bruto), al cierre del primer trimestre del año en curso, las ventas dejan un margen bruto del 25%, siendo casi un 10% menor en comparación al año anterior. Se espera que las ventas incrementen aún más con el objetivo de dejar más ingresos

DOCUMENTO FINANCIERO

para la utilidad de la operación.

El principal motivo por el cual las ventas han crecido es por el ingreso a nuevos canales. En el 2018, con Soriana Híper como único canal de distribución, se vendieron 423 productos, cabe recalcar que empezaron operaciones hasta mayo de ese año, por lo que tuvieron el primer cuatrimestre sin ventas. Para 2019, se añadieron como distribuidores Soriana Súper y Chedraui, lo que les permitió aumentar el número de productos vendidos a 3,393. En 2020, Café 19 abrió nuevos canales con HEB, Amazon, VivaAerobus y Oxxo, siendo este último su mayor fuente de ingresos (65% del total de ventas) y por consiguiente, alcanzando un total de 16,489 productos vendidos. Es también notable señalar que, para 2021, se encuentran en 14,500 ubicaciones de las cuales Oxxo es el que representa mayor cobertura en cuanto a puntos de venta. Durante ese mismo año, Oxxo representó alrededor del 60% de las ventas de la empresa.

Su producto estrella es el café regular en su presentación de 14 gramos. Los canales en donde este producto tiene mayor margen son las tiendas de autoservicio, Amazon y las tiendas de conveniencia, con un margen para la empresa del 57%, 58% y 58% respectivamente. Por otro lado, el producto que menos valor representa para la empresa, es el café descafeinado en sus presentaciones de 50, 100 y 200 gramos. Existen dos tipos de productos adicionales: café de olla y capuchino, los cuales se mantienen neutros en cuanto a márgenes ya que no alcanzan los niveles del producto estrella, pero se mantienen arriba del decafé en aproximadamente 10 puntos porcentuales. Por otro lado, de acuerdo a las ventas trimestrales, la gente prefiere consumir presentaciones de menor cantidad (50 a 100 gramos) a comprar los frascos de 200 gramos. Esto podría deberse a que el producto está en etapa de introducción o es un gramaje que no llama la atención de sus consumidores por el momento. Para concluir, la diferencia entre el producto que genera mayor valor y el que menor valor genera, es de arriba del 50%. Todos los productos tienen un margen aproximado de entre el 37% y 42% en el canal tradicional (autoservicios), lo cual puede incrementar 20 puntos porcentuales más si se vende directo al consumidor o reducirse casi 15 puntos porcentuales si se vende a un medio mayorista.

Si bien el costo de ventas representó apenas el 26% de los ingresos netos del 2018, con el crecimiento a cuatro dígitos hacia 2019, este costo terminó ponderando aproximadamente 78% del mismo concepto. Esto se debe principalmente a la falta de activos fijos, que tiene por consecuencia la tercerización de toda su cadena de producción pero la ventaja de poder escalar ventas ágilmente. Dicho lo anterior, en 2020, con un crecimiento de costos de 176%, la ponderación se redujo a 62% respecto a las ventas. Durante 2021, los costos de venta representaron el 64% de las ventas netas durante el año. Al cierre del primer trimestre del 2022, los costos de venta representan el 75% de sus ventas netas, esto puede llegar a mejorar con el aumento en ventas en los meses con mejor desempeño, es decir, a finales del año.

Los gastos generales se basan en tres principales rubros: logística, nómina y promotoría. Dado que actualmente toda la cadena de producción está tercerizada, las oficinas son rentadas y no tienen ningún otro activo fijo, más del 100% de las ventas de cada año se convierten en costos y gastos que se necesitan realizar para mantener la operación de la compañía.

DOCUMENTO FINANCIERO

Finalmente, la utilidad antes de impuestos se ha mantenido en números negativos durante sus casi 4 años de operación debido a los conceptos mencionados anteriormente. En el 2018, el margen neto del total ingresado ese año fue de -518%. En 2019 este porcentaje incrementó a -181%, con crecimiento de aproximadamente 200% respecto al año anterior. En 2020, de la misma manera que con el margen bruto, se nota una tendencia positiva con un margen neto del -65%, una mejora significativa respecto a su contraparte en el 2019. Para el cierre de 2021, el margen neto nuevamente mejora al -48%.

BALANCE GENERAL

Balance General acumulado a marzo 2022

Empresa: GALAYFE S.A. de C.V.

(cantidades en pesos mexicanos sin IVA)

BALANCE GENERAL	MARZO 2022	2021	2020
ACTIVO	\$9,612,475	\$10,765,186	\$4,681,564
CIRCULANTE	\$7,644,690	\$8,877,679	\$4,681,564
Caja	-\$11,090	-\$8,949	\$4,998
Bancos	\$110,906	\$71,663	\$951,796
Inventarios	\$1,999,169	\$3,464,217	\$918,165
Clientes	\$2,255,380	\$2,417,976	\$1,103,860
Impuestos acreditables	\$72,257	\$83,207	\$280,379
Impuestos a favor	\$3,217,671	\$2,849,565	\$1,422,367
Anticipo a proveedores	\$397		
NO CIRCULANTE	\$1,967,785	\$1,887,507	\$0
Equipo de computo	\$96,823	\$56,377	\$0
Depreciación acumulada	-\$5,638	-\$5,638	
Gastos por comprobar	\$91,600		
Otras CXC		\$51,768	
Primas por acción	\$1,785,000	\$1,785,000	
PASIVO	\$2,578,763	\$2,861,348	\$1,515,358
CIRCULANTE	\$2,578,763	\$2,861,348	\$1,515,358
Proveedores	\$2,073,324	\$2,362,674	\$1,115,671
Acreedores diversos	\$347,643	\$347,643	\$98,909
Impuestos por pagar	\$151,122	\$151,032	\$9,743
Impuestos trasladados	\$0		\$291,034
Provisión sueldos por pagar	\$6,675		

DOCUMENTO FINANCIERO

CAPITAL	\$7,033,712	\$7,903,838	\$3,166,206
CONTRIBUIDO	\$22,894,000	\$21,394,000	\$10,407,232
Capital social	\$20,894,000	\$20,894,000	\$60,000
AFACs	\$2,000,000	\$500,000	\$10,347,232
GANADO	-\$15,860,289	-\$13,490,163	-\$7,241,026
Resultado de ejercicios ant	-\$13,490,163	-\$7,254,229	-\$3,720,480
Utilidad/Pérdida ejercicio	-\$2,370,126	-\$6,235,933	-\$3,520,546
PASIVO + CAPITAL	\$9,612,475	\$10,765,186	\$4,681,564

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

El capital de trabajo de Café 19 está representado principalmente por las cuentas de inventarios, clientes e impuestos a favor, dichas cuentas presentan crecimientos constantes o estabilidad a lo largo del periodo analizado (2020 - Mar 2022), sin embargo, la cuenta de inventarios presenta una disminución del 43% si comparamos el cierre de 2021 con el corte marzo 2022. Adicionalmente es importante mencionar que los impuestos a favor suman \$3.2 millones de pesos, cifra que por sí sola es superior a todo el pasivo de la compañía que para el último corte asciende a \$2.57 millones.

Café 19 ya inició el trámite para la devolución de los impuestos a favor. Como estrategia, la devolución de impuestos en este momento es la mejor opción debido a que los impuestos a pagar no representan ni el 1% de los pasivos y no sería eficiente dejar que se abonen a este concepto.

Los inventarios son básicamente en dónde se encuentran almacenados sus productos. Al no tener activo fijo como bodegas o centros de almacenamiento propios, Café 19 renta instalaciones en el Estado de México que actualmente tienen capacidad para guardar 3 veces más de lo que hoy se produce. A cierre de 2021, se tenían 65 posiciones rentadas.

En cuanto al capital, es importante mencionar que este ha venido soportando en mayor parte la operación y las pérdidas de la empresa, como consecuencia de esto, el capital contribuido presentó un crecimiento del 120% entre 2020 y marzo de 2022; adicionalmente se observa una capitalización de AFACs entre 2020 y 2021.

RAZONES FINANCIERAS

LIQUIDEZ	MARZO 2022	2021	2020
Liquidez	2.96	3.10	3.09
Solvencia	3.73	3.76	3.09
Capital de trabajo	\$5,065,927	\$6,016,330	\$3,166,206
Prueba del ácido	2.19	1.89	2.48

DOCUMENTO FINANCIERO

Liquidez rápida	0.87	0.84	0.73
ACTIVIDAD	MARZO 2022	2021	2020
Rotación de CXC	301	67	74
Rotación de CXP	431	116	132
Rotación de inventarios	356	149	100
Rotación de activos totales	0.28	1.21	1.15
Ciclo operativo	657	215	174
Ciclo financiero	226	99	42
RENTABILIDAD	MARZO 2022	2021	2020
Margen bruto	25.0%	35.8%	38.4%
Margen operativo	-87.9%	-47.7%	-65.4%
Margen neto	-87.9%	-47.7%	-65.4%
ROA	-24.7%	-57.9%	-75.2%
ROE	-33.7%	-78.9%	-111.2%
DuPont	29.6%	37.6%	72.7%
ENDEUDAMIENTO	MARZO 2022	2021	2020
Apalancamiento	36.7%	36.2%	47.9%
Endeudamiento	26.8%	26.6%	32.4%

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

- **Liquidez**

Para las razones de liquidez y solvencia, la empresa cuenta con la capacidad de cubrir hasta 2.9 veces sus pasivos de corto plazo y hasta 3.7 veces sus pasivos totales, esto principalmente se debe a las cuentas de clientes, impuestos por cobrar e inventarios. Gracias a las reducciones observadas en la cuenta de inventarios, la prueba del ácido mejoró de 1.89 en 2021 a 2.19 a marzo de 2022.

- **Actividad**

Para el análisis de actividad se tomarán como referencia las cifras de cierre de 2021. Se observa cierta eficiencia en la rotación de las cuentas por cobrar que disminuyen de 74 días en 2020 a 67 días de 2021, en el mismo sentido, las cuentas por pagar disminuyen su rotación de 132 días en 2020 a 116 días en 2021, dada esta situación, no se identifican problemas ya que se cumple el propósito de intentar cobrar antes y pagar después. Dicho esto, su ciclo operativo (rotación de cuentas por cobrar + rotación de inventario) es de más de 7 meses, dicho ciclo aumentó desde 2021 por el incremento en los días que le toma rotar a los inventarios, este es un desafío importante para Café 19 ya que debe encontrar las fuentes de fondeo suficientes para mantener la operación, al respecto las opciones de regalías, factoraje y aportes de capital de sus socios están sobre la mesa.

DOCUMENTO FINANCIERO

- **Rentabilidad**

Entre las principales consideraciones que se tienen para este rubro, es que, debido a la falta de utilidad en ejercicios anteriores, estas razones están en rangos muy por debajo de su nivel óptimo. Dicho esto, se deben incrementar considerablemente las ventas para alcanzar la rentabilidad y que estas razones se establezcan para tener un mejor panorama de la empresa. En general, aunque los márgenes operativos y netos sean negativos, la tendencia de 2018 a 2021 es al alza.

- **Endeudamiento**

La compañía ha implementado una estructura de financiamiento mayormente enfocada a aportes de capital de sus socios, esto permite que café 19 cuente con métricas de endeudamiento bajas a pesar de que el negocio aún no logra generar rentabilidad.

3. Modelo financiero

El modelo financiero proyectado para la ronda de inversión de CAFÉ 19 considera un porcentaje de ventas fijo a largo plazo (perpetuidad) sobre los ingresos totales de la empresa.

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.

VENTAS MENSUALES POR SUCURSAL

CADENA	TIPO	VENTAS MENSUALES (SIN IVA)		
		MÍNIMO	ESPERADO	MÁXIMO
Café 19	Existente	\$809,140	\$1,833,663	\$1,842,528
Zorro	Nueva	\$18,690	\$49,247	\$91,524
Scorpion	Nueva	\$18,690	\$49,247	\$74,650
Decasa	Nueva	\$3,143	\$70,000	\$154,754
Ibarra	Nueva	\$3,143	\$44,790	\$154,754
Florido	Nueva	\$3,143	\$74,650	\$154,754
Anicetos	Nueva	\$3,143	\$14,930	\$49,247
Olla	Nueva	\$150,500	\$170,500	\$301,000
Más tiendas Duero	Nueva	\$18,080	\$22,428	\$70,000
Más tiendas Soriana	Nueva	\$32,468	\$52,056	\$70,000
Más tiendas Oxxo	Nueva	\$15,770	\$25,284	\$34,000
Más tiendas Chedraui	Nueva	\$9,276	\$14,873	\$20,000
Llenados	Nueva	\$1,893,635	\$2,349,076	\$7,331,669

DOCUMENTO FINANCIERO

Cifras en pesos mexicanos.

Para las proyecciones realizadas se tomaron cinco principales supuestos:

- 1) Las líneas de distribución ya operativas que se engloban dentro de la venta de "Café 19". Esta línea toma en cuenta las líneas que se encontraron activas como mínimo durante 5 meses durante el año 2021, las cuales fueron: Oxxo, Chedraui, Soriana, Sabia, Abarrotera, HEB, Joker, Dapsa, Abarrotes Monterrey, Jüsto, Amazon y otros.
- 2) Las nuevas líneas de distribución que se buscan abrir durante el año 2022. Estas líneas principalmente son tiendas de abarrotes o mayoreo en diferentes ubicaciones de la República Mexicana. Para las proyecciones de estas nuevas líneas, se tomaron en cuenta tiendas similares y el desempeño que habían tenido durante su operación.
- 3) El desarrollo de un nuevo producto: Café de olla y la introducción que puede tener con sus clientes actuales.
- 4) La expansión de ubicaciones con clientes actuales de Café 19 como son: Duero, Soriana, Oxxo y Chedraui.
- 5) Los llenados de canales que se tienen durante el año.

Para las cadenas en las que no se vende el día de hoy, se proyectan las siguientes fechas de inicio de operación:

CADENA	FECHA DE INICIO DE OPERACIÓN		
	MÍNIMO	ESPERADO	MÁXIMO
Zorro	1-Aug-22	1-Oct-22	1-Dec-22
Scorpion	1-Aug-22	1-Oct-22	1-Dec-22
Decasa	1-Oct-22	1-Dec-22	1-Feb-23
Ibarra	1-Oct-22	1-Dec-22	1-Feb-23
Florida	1-Oct-22	1-Dec-22	1-Feb-23
Anicetos	1-Oct-22	1-Dec-22	1-Feb-23
Olla	1-Aug-22	1-Oct-22	1-Dec-22
Más tiendas Duero	1-Aug-22	1-Oct-22	1-Dec-22
Más tiendas Soriana	1-Aug-22	1-Oct-22	1-Dec-22
Más tiendas Oxxo	1-Aug-22	1-Oct-22	1-Dec-22
Más tiendas Chedraui	1-Aug-22	1-Oct-22	1-Dec-22
Llenados	1-Sep-22	1-Sep-22	1-Sep-22

CRECIMIENTOS

TABLA DE CRECIMIENTOS PROYECTADOS PARA CAFÉ 19

Año	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028	2029	2030	2031
Crecimientos										

DOCUMENTO FINANCIERO

Escenario pesimista	2.60%	2.60%	2.60%	2.60%	2.60%	2.60%	2.60%	2.60%	2.60%	2.60%	2.60%
Escenario esperado	4.20%	10.0%	4.20%	4.20%	4.20%	4.20%	4.20%	4.20%	4.20%	4.20%	4.20%
Escenario optimista	6.60%	12.0%	6.60%	6.60%	6.60%	6.60%	6.60%	6.60%	6.60%	6.60%	6.60%

Para el análisis de crecimientos, se consideraron los crecimientos de la industria de café soluble y/o instantáneo de acuerdo a los reportes de Euromonitor International, (2022, enero), Coffee in Mexico y Passport y Marketline Industry Profile, (2021, noviembre),

ESTACIONALIDAD

MES	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC
ESTACIONALIDAD	0.71	0.74	0.17	0.14	0.73	0.15	1.29	1.27	2.44	1.69	1.23	1.44

La estacionalidad de la empresa está fuertemente marcada por el segundo semestre del año. Dado la ciclicidad del negocio, los llenados de canal y dado que a inicios de año suele ser más complicado entrar a nuevos canales de venta. Esto principalmente debido a que las empresas se encuentran en un momento de planeación.

Es importante tomar en cuenta la estacionalidad marcada para los retornos que se obtendrán de manera trimestral. Ya que los retornos de los primeros dos trimestres se proyectan ser menores en comparación al tercer y cuarto trimestre del año.

USO DE LA INVERSIÓN

DESTINO	%	MONTO
Capital de trabajo: nuevos clientes, nuevos alcances y nuevos productos.	33%	\$2,123,333.00
Operativo: Logísticos y promotoría	33%	\$2,123,333.00
Marketing y Trademarketing en cuatro pilares:		
a) Herramientas de visibilidad en puntos de venta		
b) Desarrollo de producción y contenidos para campañas de advertising	33%	\$2,123,333.00
c) Difusión en diferentes medios		
d) Actividades en branding / trial dirigidas a consumidores potenciales		
TOTALES	100.00%	\$6'369,999.00

Cifras en pesos mexicanos tomando en cuenta un monto de inversión de \$6.3M.

DOCUMENTO FINANCIERO

Tomando en cuenta la información anterior, los siguientes son los datos de ventas que proyectamos para las línea de venta actuales y los nuevos canales que se buscarán captar durante el crecimiento de la empresa.

VENTAS ANUALES

Año 2022 a 2026

Año	2022*	2023	2024	2025	2026
Escenario pesimista	\$17,234,676	\$27,905,581	\$29,151,839	\$30,447,620	\$31,784,881
Escenario esperado	\$21,699,943	\$33,839,882	\$35,351,108	\$36,929,789	\$38,579,247
Escenario optimista	\$25,973,302	\$39,288,773	\$41,064,168	\$42,865,284	\$44,811,093

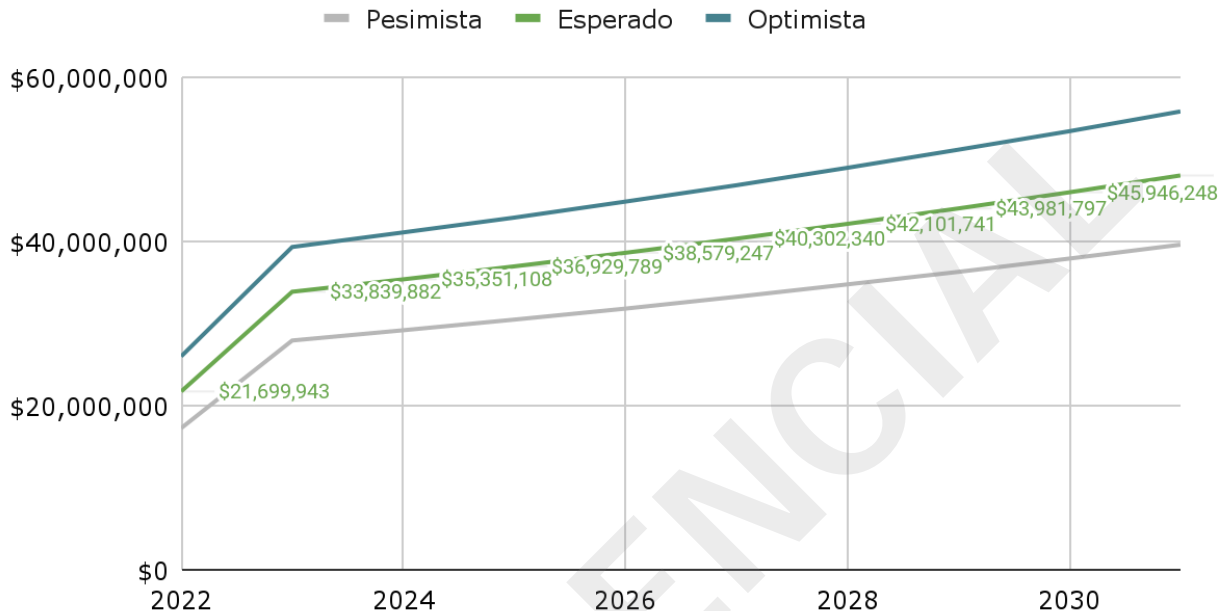
*Para el año 2022, se consideran únicamente las ventas a partir de julio 2022. En caso de que la fecha de fondeo sea en meses posteriores, las ventas pueden resultar menores ya que se capturaron menos meses.

Año 2026 a 2031

Año	2027	2028	2029	2030	2031
Escenario pesimista	\$33,225,796	\$34,735,507	\$36,259,634	\$37,878,481	\$39,568,490
Escenario esperado	\$40,302,340	\$42,101,741	\$43,981,797	\$45,946,248	\$47,997,569
Escenario optimista	\$46,801,967	\$48,927,872	\$51,133,744	\$53,382,608	\$55,785,848

DOCUMENTO FINANCIERO

Ventas anuales proyectadas



Se espera que el crecimiento de la empresa sea sostenido de acuerdo a los crecimientos establecidos en las tablas anteriores.

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	\$967,689	\$1,918,878	\$1,952,182	\$1,986,583	\$1,562,970
Escenario esperado	\$1,133,173	\$2,066,226	\$2,098,139	\$2,127,487	\$1,706,706
Escenario optimista	\$1,242,968	\$2,173,669	\$2,192,903	\$2,212,150	\$1,929,071

*Para el año 2022, se consideran únicamente los flujos a partir de julio 2022. En caso de que la fecha de fondeo sea en meses posteriores, los flujos pueden resultar menores ya que se capturaron menos meses.

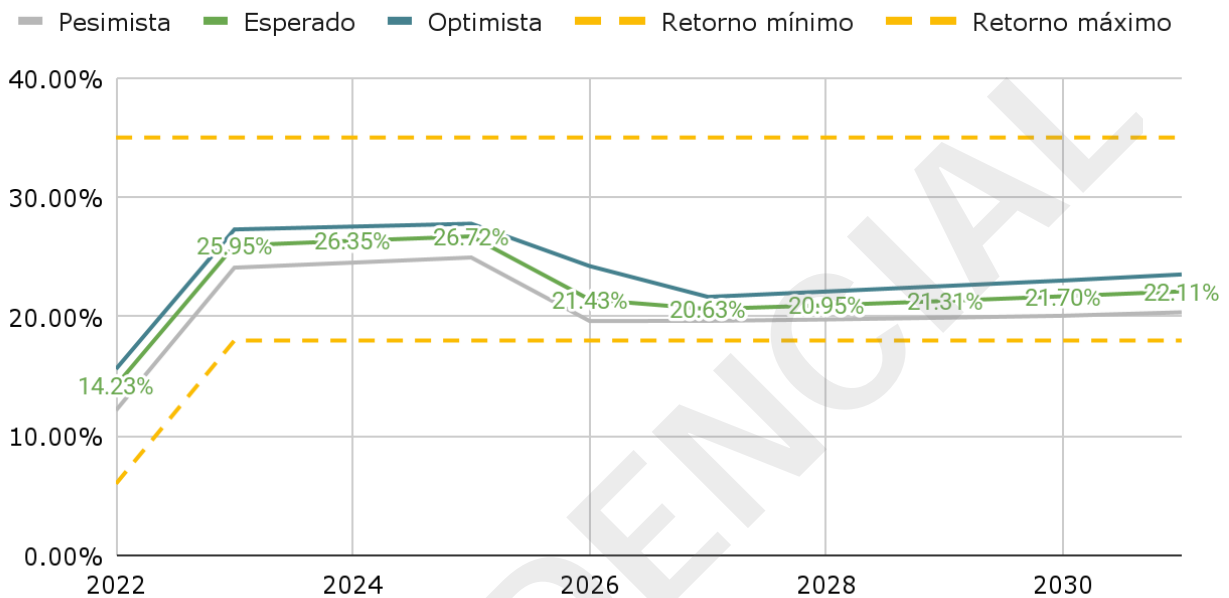
Año 2027 a 2031

Años	2027	2028	2029	2030	2031
Escenario pesimista	\$1,564,078	\$1,573,409	\$1,585,009	\$1,598,376	\$1,620,991
Escenario esperado	\$1,642,668	\$1,668,285	\$1,696,703	\$1,727,575	\$1,760,621
Escenario optimista	\$1,723,857	\$1,759,461	\$1,796,420	\$1,833,113	\$1,873,286

DOCUMENTO FINANCIERO

Los datos anteriores implican los siguientes retornos para los inversionistas:

Retornos anuales proyectados a Players



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

Durante el 2022, los retornos esperados sólo consideran los meses de julio a diciembre del mismo año. En caso de que la fecha de fondeo sea posterior a julio, estos retornos pueden ser menores ya que se participará en la inversión durante menos meses en el año.

Las proyecciones realizadas nos dan los siguientes resultados:

	Escenario pesimista	Escenario esperado	Escenario optimista
Recuperación Bruta	4.25	3.86	3.58
Retorno Bruto	21.63%	23.04%	24.19%

Los retornos mostrados en la tabla anterior son un promedio de los retornos obtenidos durante los próximos 10 años.

4. Cláusulas adicionales

1. Si durante cualquier momento de la relación, en 10 de los últimos 12 meses, la empresa paga el retorno mínimo, entonces el porcentaje de monto mínimo aumentará en 2.2%.

DOCUMENTO FINANCIERO

2. Los inversionistas y Play Business tendrán el derecho de terminar la relación solicitando una tasa interna de retorno del 15% en caso que Café 19 caiga en tres incumplimientos. Los detalles de los incumplimientos se pueden revisar en el Contrato Play.
3. La inversión en Café 19 se dará por terminada de manera anticipada en el momento que el vehículo de inversión y los players obtengan una tasa interna de retorno del 21%.

En relación al Artículo 18 Fracción I de la Ley FinTech, el Solicitante de inversión no cuenta con otro financiamiento colectivo.

*Para cualquier duda acerca de la información que se presenta, por favor enviar un correo a inversiones@playbusiness.mx.
Play Business S.A.P.I. de C.V., IFC ("Play Business") es una sociedad autorizada para organizarse y operar como Institución de Financiamiento Colectivo por la Comisión Nacional Bancaria y de Valores, por lo que se encuentra autorizada, regulada y supervisada por las Autoridades Financieras. Los recursos de los Usuarios en las operaciones realizadas con Play Business, S.A.P.I. de C.V., IFC no se encuentran garantizados por ninguna autoridad.

El Gobierno Federal y las Entidades de la Administración Pública Paraestatal no podrán responsabilizarse o garantizar los recursos de los usuarios que sean utilizados en las operaciones que celebren con las Instituciones de Tecnología Financiera o frente a otros, ni asumir alguna responsabilidad por las obligaciones contraídas por las Instituciones de Tecnología Financiera o por algún Usuario frente a otro, en virtud de las operaciones que celebren.

Unidad Especializada de Atención a Usuarios: une@playbusiness.mx Contacto CONDUSEF: 800999 8080 / 55 53400 999 / asesoria@condusef.gob.mx / <https://www.condusef.gob.mx/>