



CuidaMiMascota

DOCUMENTO FINANCIERO

DOCUMENTO FINANCIERO

CUIDA MI MASCOTA

Índice

1. Descripción de la empresa y de la oportunidad de inversión
2. Análisis de resultados históricos
3. Modelo financiero
 - a. Estructura del proyecto
 - b. Análisis de variables
 - c. Resultados y retornos proyectados
4. Cláusulas importantes

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

CuidaMiMascota es una plataforma digital y aplicación de intermediación para la prestación de servicios para mascotas y la venta de productos para las mismas. Comenzaron en septiembre del 2015, intermediando diferentes servicios y en 2020 abrieron la tienda en línea. Actualmente se prestan los siguientes servicios a través de la plataforma: Hospedaje, Guardería, Paseo, Visitas en casa y baño.

La plataforma cuenta con Cuidadores registrados, los cuales ofrecen los servicios a través de la plataforma y cobran una tarifa de la cuál CuidaMiMascota obtiene una comisión. Por otro lado, recibe ingresos por la venta de alimentos y productos para mascotas a través de la plataforma digital y la aplicación.

2. Análisis de resultados históricos

A continuación se presenta el análisis financiero de los resultados históricos de Cuida Mi Mascota, S.A.P.I. de C.V., empresa solicitante de esta ronda de inversión:

BALANCE GENERAL

de 2019 a Jul-2022

Empresa: Cuida Mi Mascota, S.A.P.I. de C.V.

(cantidades en pesos mexicanos sin IVA)

DOCUMENTO FINANCIERO

	2019	2020	2021	Jul 2022
ACTIVO	\$17,950,871	\$18,779,143	\$16,136,886	\$14,925,893
CIRCULANTE	\$4,294,286	\$5,066,361	\$3,818,910	\$3,405,718
Bancos	\$502,149	\$100,049	\$928,445	\$199,880
Deudores diversos		\$2,016,391	\$1,563,297	\$1,755,917
Cuentas por cobrar	\$3,721,174	\$1,892,600		
Impuestos recuperables a aplicar	\$70,963	\$170,105	\$289,598	\$337,196
Impuestos recuperables pagados		\$887,216	\$1,037,570	\$1,112,725
FIJO	\$13,656,585	\$13,712,782	\$12,317,976	\$11,520,175
Activos fijos		\$84,035	\$84,035	\$84,035
Activos diferidos	\$13,656,585	\$13,676,585	\$12,308,926	\$11,520,175
Depreciación y Amortización		\$47,838	\$74,985	\$84,035
PASIVO	\$1,471,159	\$9,182,355	\$5,820,800	\$5,285,374
CIRCULANTE	\$1,471,159	\$9,182,355	\$5,820,800	\$5,285,374
Proveedores	\$993,223	\$176,955	\$2,373,913	\$1,621,846
Acreedores diversos a corto plazo		\$7,619,712	\$2,506,059	\$2,943,346
Impuestos sobre la renta no cobrados		\$315,923		
Impuestos retenidos	\$477,936	\$753,843	\$940,828	\$720,182
Acreedores Diversos Largo Plazo		\$315,922		
CAPITAL	\$16,479,712	\$9,596,789	\$10,316,085	\$9,640,518
Capital social	\$50,000	\$50,000	\$50,000	\$50,000
Aportaciones para futuros aumentos de capital	\$14,657,821	\$13,500,000	\$13,830,218	\$13,830,218
Resultado de ejercicios anteriores	\$1,445,896	\$1,771,891	-\$3,953,541	-\$3,564,133
Resultado del ejercicio	\$325,995	-\$5,725,102	\$389,408	-\$675,567
PASIVO + CAPITAL	\$17,950,871	\$18,779,144	\$16,136,885	\$14,925,892

ACTIVO

Dentro de la cuenta de deudores diversos, CuidaMiMascota registra créditos con personas físicas, donde los montos más representativos (con el 28.71%) está bajo el nombre de Olga Zambrano, quien es una de las fundadoras de la empresa, seguida por Roxana Zambrano (con el 34.45%), quien es socia de la empresa y Ricardo Deandar (con el 25.87%), representante legal de Cuida mi Mascota. Según la información compartida por la empresa, estos créditos se deben a que en años anteriores no habían cobrado sueldos y se tomaron estos montos como oportunidad para recuperar lo no cobrado, actualmente tienen planes de devolver a la empresa el dinero, pagando poco a poco, liquidando en los siguientes meses.

DOCUMENTO FINANCIERO

Deudores diversos	Monto*	%
Olga Zambrano	\$504,098	28.71%
Roxana Zambrano	\$604,917	34.45%
Ricardo Deandar	\$454,282	25.87%
Ignacio Guglielmetti	\$192,620	10.97%
Total	\$1,755,917	100%

**Cifras con corte a julio 2022*

(cantidades en pesos mexicanos sin IVA)

Respecto a las cuentas por cobrar, se puede observar que la cuenta deja de registrar movimientos en 2021, el equipo de CuidaMiMascota comentó que anteriormente los ingresos que se tenían por las cuentas de PayPal o Mercado Pago se ubicaban en las cuentas por cobrar, de ahí, equivocadamente se registraba el ingreso completo, es decir, lo que le correspondía al cuidador junto con el fee de la empresa. Esto era un error, ya que solamente debía registrarse la parte proporcional del fee para la empresa. Desde el año 2021, una vez corregido este error, la empresa solo registra la cuenta de deudores diversos que, como se explicó anteriormente corresponde a créditos otorgados a personas físicas.

El descenso del activo para el corte de julio 2022, se debe a dos factores: la disminución de la liquidez con respecto al año anterior y el incremento en depreciación y amortización de los activos fijos y diferidos; con respecto a este punto, el equipo de CuidaMiMascota menciona que el monto correspondiente a los activos diferidos obedece al desarrollo de la aplicación móvil, donde la inversión asciende a \$13.7 M. Como se muestra a continuación esta cuenta incluye sueldos e inversión en tecnología esenciales para el funcionamiento de la aplicación:

Activo diferido	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Desarrolladores Sr	\$945,223	\$720,170	\$613,945	\$534,726	\$1,535,972	-
Desarrolladores Jr	\$393,843	\$315,074	\$247,558	\$194,446	\$558,535	-
Project Manager	\$630,149	\$427,601	\$376,289	\$307,873	\$884,347	-
Diseñadores UX y UI	\$346,582	\$202,548	\$217,851	\$178,242	\$511,991	-
Analista Comercial	\$283,567	\$213,800	\$217,851	\$162,038	\$465,446	\$20,000
Scrum Master	\$472,612	\$315,074	\$277,265	\$210,650	\$605,080	-
Otros (Licencias de desarrollo)	\$78,769	\$56,263	\$29,707	\$32,408	\$93,089	-
<i>Subtotal anual</i>	<i>\$3,150,744</i>	<i>\$2,250,531</i>	<i>\$1,980,468</i>	<i>\$1,620,383</i>	<i>\$4,654,459</i>	<i>\$20,000</i>
Total:						\$13,676,585

(cantidades en pesos mexicanos sin IVA)

Los valores relacionados en este cuadro no se muestran netos de amortización

PASIVO

Se puede observar una fluctuación importante en la cuenta de proveedores año con año, estos cambios se deben a que en 2020, cuando se abrió la tienda, se dejó de pagar a los proveedores de servicios de marketing. A los proveedores de alimentos, se les pagaba de contado, conforme

DOCUMENTO FINANCIERO

fueron creando relación se negociaron líneas de crédito que facilitaron el pago a plazos con los mismos.

A continuación, se presenta la relación actual de los proveedores de venta de croquetas y alimentos para mascotas, con los plazos de pago para cada uno:

- Royal Canin: 1 mes
- Hill's: 1 mes
- Diamond: 7 días
- Nupec: 1 mes
- Purina: 1 mes

El monto presentado en la cuenta de proveedores proviene del diferencial entre los montos pagados a través del crédito de Fairplay y el total a pagar a proveedores, que para 2021, fué de \$3.5 M, de los cuales se pagaron a Fairplay \$1.125 M, es decir, el restante \$2.374 M quedó registrado en el pasivo como cuenta por pagar a proveedores.

A continuación se puede observar las obligaciones vigentes que tiene la empresa:

Crédito	Tasa	Balance inicial	Balance actual	Cuota	Plazos	Fecha de vencimiento
Impulso Nuevo León 1	13%	\$1,000,000	\$685,185	\$18,518.52 mensuales	54 meses	22/10/2025
Impulso Nuevo León 2	13%	\$2,000,000	\$2,000,000	\$37,037.04 mensuales	54 meses	01/07/2026
Banregio Revolvente	16%	\$1,200,000	\$1,200,000	-	3 años	Agosto 2025
Fairplay 2	13.5% (comisión)	\$4,500,000	\$3,400,000	\$28,600 x día hasta el 30/10, después se empiezan a realizar los pago de la cuota Fairplay 3	9 meses	Diciembre 2022
Fairplay 3	13.5% (comisión)	\$3,000,000	\$3,000,000	Entre \$22,550 y \$26,550 por día	9 meses	Junio 2023

corte a septiembre 2022

(cantidades en pesos mexicanos sin IVA)

DOCUMENTO FINANCIERO

La empresa se encuentra al corriente con el pago de dichos créditos, ya que tanto los créditos de Fairplay como los de Nuevo León están domiciliados a cuentas de la empresa.

Es importante tener en cuenta que la empresa solo registra en su pasivo el crédito Nuevo León 1 (con corte a septiembre de 2022), dado que Nuevo León 2 y Banregio revolvente serán contabilizados en agosto y septiembre respectivamente, mientras que Fairplay 1 y 2 se toman como pago a proveedores dado que no son desembolsados a la empresa directamente, sino que Fairplay realiza el pago directo de las facturas a proveedores; la cifra relacionada en el cuadro anterior simplemente obedece al cupo con el que cuenta CuidaMiMascota.

Con respecto a Fairplay, se está realizando un pago diario de \$28,600 que se va acumulando como pago del monto total de Fairplay 2, este pago se realizará hasta llegar a la fecha de vencimiento y posteriormente iniciará el pago de Fairplay 3, que funciona de la misma manera, finalizando en junio de 2023 con pagos diarios de entre \$22,500 y \$26,550. La empresa se encuentra al corriente con el pago de dichos créditos, ya que tanto los créditos de Fairplay como los Nuevo León están domiciliados a cuentas de la empresa.

Finalmente, vale la pena anotar que el crédito de Nuevo León 1 se encuentra contabilizado en el pasivo corriente, sin embargo, por su fecha de vencimiento (2025) debería estar en el largo plazo.

CAPITAL

El capital social permanece constante desde 2019, mientras que las AFACs tienen un incremento en el año 2021 de \$330mil pesos, debido a una inversión realizada por la holding en Estados Unidos.

ESTADO DE RESULTADOS

de 2019 a Jul-2022

Empresa: Cuida Mi Mascota, S.A.P.I. de C.V.

(cantidades en pesos mexicanos sin IVA)

	2019	2020	2021	Jul 2022
Servicios de cuidado de mascotas	\$7,569,277	\$2,028,489	\$4,064,595	\$2,814,635
Venta de croquetas y alimentos para mascotas		\$10,779,919	\$21,015,263	\$9,770,905
Ingresos totales	\$7,569,277	\$12,808,408	\$25,079,858	\$12,585,540
Costo de ventas	\$232,742	\$12,578,253	\$15,712,421	\$9,168,507
Gastos administrativos	\$6,970,888	\$5,885,691	\$7,900,339	\$3,228,200
Utilidad Bruta	\$365,647	-\$5,655,536	\$1,467,098	\$188,833
Depreciación		\$47,838	\$27,148	\$9,049
Amortización			\$911,772	\$797,801
Utilidad operativa (EBIT)	\$365,647	-\$5,703,374	\$528,178	-\$618,017
Gastos de financiamiento	\$39,653	\$22,058	\$138,769	\$57,551
Utilidad neta	\$325,994	-\$5,725,432	\$389,409	-\$675,568

DOCUMENTO FINANCIERO

VENTAS

En febrero y mayo de 2022 el equipo de CuidaMiMascota aumentó los precios de sus productos y el costo de envío, con el objetivo de mejorar los márgenes e incrementar la rentabilidad en la unidad de negocio de la tienda; dicha estrategia se implementó al mismo tiempo que se redujeron los gastos de marketing y se actualizaron las suscripciones que se cobraban con precios inferiores; razón por la cual se presentó una caída en las ventas, ya que se hizo el cambio para usuarios existentes y nuevos. Dicha caída en ventas se sustentó en la búsqueda de rentabilidad para la tienda.

Según los cálculos ajustados por estacionalidad que realizó el equipo de Play Business, es probable que las ventas en 2022 asciendan a los \$26.7 millones de pesos, lo que representa un incremento del 6.8% con respecto a 2021.

La empresa ha tenido crecimientos importantes en sus ventas durante los últimos años, debido a la evolución que ha tenido el modelo de negocio, el primer aumento considerable fue de 2019 a 2020, con un crecimiento del 69% por la apertura de la tienda, al siguiente año se tuvo un crecimiento del 96%.

Para el corte julio de 2022, la venta de croquetas y alimentos para mascotas representa un 78% de los ingresos totales y los servicios de cuidado de mascotas representan el 22%. El ticket promedio de los usuarios de Servicios es \$1,134 considerando el total de la venta y el de la Tienda es de \$1,574.

Todos los clientes físicos pagan en el momento de la compra; al día siguiente, las plataformas de pago habilitan el dinero. Casi la totalidad de las ventas de la empresa son de contado; en ocasiones se realizan ventas B2B que pagan a 60 días, pero dichas operaciones no son recurrentes.

El servicio de hospedaje tiene una estacionalidad importante en julio y agosto por las vacaciones de verano y en días festivos o puentes nacionales como son navidad, año nuevo, semana santa, etc. Dicho servicio de hospedaje representa el 94% de los ingresos por servicios para la empresa. En la tienda hay mayores ventas los lunes y martes por el comienzo de la semana y hay un fuerte aumento en el buen fin, cyber week, black friday y hot sale. Ambas unidades de negocio tienen mayores ventas en la semana 1 y 3 del mes cuando los usuarios cobran su quincena.

Algunas de las estrategias para el incremento de ventas que tiene la empresa en el corto y mediano plazo son: CuidaPrime (suscripción para descuentos en todos los servicios y tienda), segmentación de precios por tamaño de la mascota, mejoras en paseos, optimización de sistema que gestiona cuidadores y clientes, servicio de transporte y venta de alimentos y productos propios.

Los antes mencionados son planes que contempla el equipo de CuidaMiMascota, más no se tiene certeza de su impacto en el corto o largo plazo.

COSTO DE VENTAS Y GASTOS ADMINISTRATIVOS

Los costos de venta muestran un aumento considerable de 53 veces su valor en 2020, contra el año anterior, esto debido a la apertura de la línea de negocio de venta de alimento y productos para mascotas; sin embargo, para los años subsecuentes, han aumentado en un promedio de 25%. En la siguiente tabla se encuentra el desglose de los costos de venta actuales:

DOCUMENTO FINANCIERO

Costos de venta	Monto*	%
Paquetería y Envíos	\$784,043	8.55%
Cuotas y Suscripciones	\$10,479	0.11%
Comisiones por pagos	\$609,566	6.65%
Sitios de internet	\$1,146,336	12.50%
Croquetas, empaques y veterinario	\$6,615,475	72.15%
Gastos de viaje	\$2,608	0.03%
TOTAL	\$9,168,507	100%

*corte a julio 2022

Los gastos administrativos representan el 26% de los ingresos, al corte de julio 2022, dentro de los mismos encontramos:

Gastos administrativos	Monto*	%
Sueldos y salarios	\$1,407,000	43.58%
Carga social	\$238,647	7.39%
Teléfono e internet	\$6,704	0.21%
Papelería y artículos de oficina	\$4,320	0.13%
Servicios contables	\$132,500	4.10%
Servicios administrativos	\$1,431,233	44.34%
Servicios legales	\$7,796	0.24%
TOTAL	\$3,228,200	100%

*corte a julio 2022

Podemos observar que la cuenta más representativa, después de los sueldos y salarios, es la cuenta de servicios administrativos donde se incluyen servicios complementarios para la operación del negocio como son: servicios de mensajería, plataformas digitales -que se utilizan para la venta, administración y cobros de los servicios y ventas en tienda-, servicios impartidos por personas físicas y pagos con tarjetas de crédito.

Se observa cierto grado de eficiencia en los gastos administrativos, ya que han tenido una evolución favorable al cierre de cada ejercicio, teniendo menos participación sobre las ventas, para 2020 estos representaban el 46% de los ingresos, para 2021 representaban el 32% y, para el último cierre compartido representan el 26% de los ingresos.

RAZONES FINANCIERAS

de 2021 a Jul-2022

Empresa: Cuida Mi Mascota, S.A.P.I. de C.V.

(La divisa usada es el peso mexicano)

DOCUMENTO FINANCIERO

	Fórmula	2021	Jul 2022
LIQUIDEZ			
Liquidez	Efectivo y equivalentes / Pasivo Circulante	0.16	0.04
Solvencia	Activo / Pasivo	2.77	2.82
Capital de trabajo	(CXC + inventario) - CXP	-\$3,316,675	-\$2,809,275
Prueba del ácido	(Activo Circulante - Inventario) / Pasivo Circulante	0.66	0.64
ACTIVIDAD			
Velocidad de Rotación de CXC	$360 / (\text{Ventas} / \text{CXC})$ <i>Resultado expresado en días</i>	22.44	23.61
Velocidad de Rotación de CXP	$360 / (\text{Costo de ventas} / \text{CXP})$ <i>Resultado expresado en días</i>	111.81	84.26
Rotación de activo fijo	$\text{Ventas} / \text{Activo fijo}$ <i>Resultado expresado en días</i>	2.04	2.32
Rotación de activos totales	$\text{Ventas} / \text{Activo}$ <i>Resultado expresado en días</i>	1.55	1.79
RENTABILIDAD			
Margen bruto	$(\text{Ventas} - \text{Costo de ventas}) / \text{Ventas netas}$	37.35%	27.15%
Margen operativo	Utilidad Operativa / Ventas netas	2.1%	-1.5%
Margen neto	Utilidad neta / Ventas netas	1.6%	-1.8%
ROA	Utilidad neta / Activo	2%	-3%
ROE	Utilidad neta / Capital	4%	-5%
ENDEUDAMIENTO			
Apalancamiento	Pasivo / Capital	56%	55%
Endeudamiento	Pasivo / Activos	36%	35%
Cobertura de deuda	(Deudas financieras - Efectivo y equivalentes)/EBITDA	108%	683%
Cobertura de intereses	EBITDA / Gastos por intereses	10.57	4.07

*Para su correcto cálculo y comparación con periodos anteriores se consideran los estados de resultados obtenidos a Jul-2022 de manera anualizada, tomando en cuenta la estacionalidad de los ingresos.

- **Liquidez**

La empresa cuenta con una solvencia de 2.77 para el cierre del ejercicio de 2021 y de 2.82 para el corte de julio 2022, es decir, la empresa cuenta con los activos suficientes para cumplir con más del 100% sus obligaciones; sin embargo, en materia de liquidez la postura actual es estrecha dado que solo cuentan con 4 centavos en efectivo por cada peso adeudado en el corto plazo.

DOCUMENTO FINANCIERO

Durante los últimos dos periodos analizados, la empresa cuenta con un capital de trabajo negativo, es decir, que la empresa ha debido buscar otras fuentes para financiar sus necesidades operativas y las obligaciones existentes dentro de la misma; al respecto es importante mencionar que el equipo de Play Business utiliza las cuentas por cobrar comerciales y no comerciales para realizar dicho cálculo, lo cual ofrece un análisis un poco más ácido pero de igual manera más conservador.

- **Actividad**

La empresa logra recaudar sus cuentas por cobrar cada 24 días a corte de julio 2022, sin embargo, teniendo en cuenta que dichas cuentas por cobrar obedecen a créditos otorgados a miembros de la empresa, queda claro que la compañía cobra de contado.

La rotación de cuentas por pagar es de 84 días para julio de 2022, lo que significa que si bien puede cobrar muy rápido, también, cuenta con 84 días para realizar el pago a sus proveedores. Esta situación se presenta por el financiamiento que mantiene con Fairplay, empresa que paga las facturas a proveedores de contado pero financia dichos pagos a CuidaMiMascota.

- **Rentabilidad**

La empresa cuenta con márgenes operativos muy bajos, del 2% para 2021, mientras que el margen neto, se encuentra en 1.6% para el mismo periodo. Los costos de venta que tienen actualmente son el principal motivo por el cual se tienen márgenes tan reducidos, mismos que planean mejorar con las estrategias de venta antes mencionadas, más no se tienen proyecciones claras de cómo afectarían estas mismas a los márgenes. Para el corte parcial de julio 2022 la empresa presenta rentabilidades negativas y según nuestras proyecciones es probable que disminuyan las pérdidas del ejercicio pero sin entrar en terreno positivo.

- **Endeudamiento**

La empresa cuenta con niveles de apalancamiento y endeudamiento que pueden ser considerados como bajos. Ha tenido una disminución en sus pasivos en un 37% para el cierre de 2021 y de 9% para el corte de julio 2022, principalmente en la cuenta de proveedores, disminuyendo en 32% para el último periodo.

La razón de cobertura de intereses es de 4.07, con corte a julio 2022, esto significa que con el EBITDA la empresa puede atender sus obligaciones por intereses en 4 veces. Es importante mencionar que esto tiene que ver con la manera en que están registrando los gastos financieros en el estado de resultados, dado que no se considera pago de intereses por parte de Fairplay sino como pago de comisión.

ESTADO DE FLUJO DE EFECTIVO

de 2019 a Jul-2022

Empresa: Cuida Mi Mascota, S.A.P.I. de C.V.

(cantidades en pesos mexicanos sin IVA)

ACTIVIDADES DE OPERACIÓN	2019	2020	2021	Jul 2022
Utilidad neta	\$325,995	-\$5,725,102	\$389,408	-\$675,567
Depreciación		\$47,838	\$27,148	\$9,049
Deudores diversos	\$0	-\$2,016,391	\$453,094	-\$192,620

DOCUMENTO FINANCIERO

Cuentas por cobrar	-\$2,530,093	\$1,828,574	\$1,892,600	\$0
Impuestos recuperables a aplicar	\$0	-\$99,142	-\$119,493	-\$47,598
Impuestos recuperables pagados	\$0	-\$887,216	-\$150,354	-\$75,155
Proveedores	\$621,460	-\$816,268	\$2,196,958	-\$752,067
Acreedores diversos a corto plazo	\$0	\$7,619,712	-\$5,113,653	\$437,287
Impuestos sobre la renta no cobrados	\$0	\$315,923	-\$315,923	\$0
Impuestos retenidos	\$101,689	\$275,907	\$186,985	-\$220,646
EFFECTIVO PROVENIENTE DE OPERACIONES	-\$1,480,949	\$543,835	-\$553,230	-\$1,517,317
ACTIVIDADES DE INVERSIÓN	2019	2020	2021	Jul 2022
Activos fijos	\$0	-\$84,035	\$0	\$0
Activos diferidos	-\$4,654,459	-\$20,000	\$1,367,659	\$788,752
EFFECTIVO UTILIZADO EN INVERSIONES	-\$4,654,459	-\$104,035	\$1,367,659	\$788,752
ACTIVIDADES DE FINANCIAMIENTO	2019	2020	2021	Jul 2022
Capital social	\$0	\$0	\$0	\$0
AFAC's	\$4,736,022	-\$1,157,821	\$330,218	\$0
Acreedores Diversos Largo Plazo	\$0	\$315,922	-\$315,922	\$0
EFFECTIVO ACTIVIDADES DE FINANCIAMIENTO	\$4,736,022	-\$841,899	\$14,296	\$0
Flujo de efectivo neto	-\$1,399,386	-\$402,099	\$828,725	-\$728,566

Al cierre de 2021, encontramos que las actividades de operación restaron efectivo a la empresa por \$553,230, esta situación se presenta teniendo en cuenta que salió efectivo por más de \$5 millones para el pago de acreedores diversos; dicho movimiento fue compensado por la misma utilidad de la compañía, la disminución en las cuentas por cobrar y el incremento en la financiación vía proveedores. Para el corte julio de 2022 se observan salidas de efectivo en las actividades de operación por \$1,517,317 pesos, donde factores como una utilidad del ejercicio negativa y los pagos realizados a Fairplay por el concepto de pagos a proveedores son los detonantes de esta situación.

Las actividades de inversión muestran salidas de efectivo hasta el año 2020; en adelante no se ha venido invirtiendo efectivo en dichas actividades. Es importante mencionar que algunos de los egresos que se registraban en el activo diferido como inversiones para el desarrollo de la aplicación podrían estar actualmente en las actividades de operación.

DOCUMENTO FINANCIERO

Las actividades de financiamiento presentaron un importante ingreso de flujo de efectivo durante 2019 con \$4,7 millones de pesos, durante 2021 y julio de 2022 su movimiento ha sido marginal, si la compañía no logra generar efectivo de sus actividades de operación en el corto plazo, es muy probable que necesite generar efectivo vía financiamiento, en ese orden de ideas es clara su intención al buscar una ronda de financiación con Play Business.

3. Modelo financiero

a) Estructura del proyecto

A cambio del monto recaudado, CuidaMiMascota dará un porcentaje de sus ingresos de manera trimestral por todo el tiempo que opere.

Los datos específicos a esta ronda de inversión son los siguientes:

Meses a proyectar	120
% de ventas	6.15%
Subtotal inversión	\$5,000,000
Total inversión + comisión	\$5,308,000

Datos de la ronda	A Players	A SPV
Retorno mínimo %	18.00%	22.50%
Retorno máximo %	38.00%	47.50%
Retorno mínimo \$	\$79,620	\$99,525
Retorno máximo \$	\$168,087	\$210,108

b) Análisis de variables

Modelo Financiero

Actualmente, la sociedad operadora percibe ingresos de dos fuentes.:

1. Una comisión por servicios ofrecidos a:
 - a. Cuidadores
 - b. Usuarios
2. Ingresos por ventas de productos y alimento para mascotas.

Se proyectó el número de usuarios activos en la plataforma. En la siguiente tabla se muestra la proyección de usuarios activos de Servicios y de la Tienda en la plataforma.

Nota: para ser considerado usuario activo de un periodo, se tiene que hacer una compra en dicho periodo.

DOCUMENTO FINANCIERO

Usuarios de Servicios

AÑO	2023	2024	A partir de 2025
Escenario pesimista	8853	10336	11819
Escenario esperado	11526	14492	14492
Escenario optimista	13573	17692	17692

Usuarios de la Tienda

AÑO	2023	A partir del 2024
Escenario pesimista	5,717	6,592
Escenario esperado	5,717	6,592
Escenario optimista	5,967	7,325

Para la proyección del número de usuarios se tomó en cuenta el monto a levantar a través de la plataforma y la parte que se destinará a gasto de marketing para adquisición de usuarios. Se contemplaron diferentes costos de adquisición de clientes para los diferentes escenarios, con base en la información histórica de la empresa.

Una vez proyectado el número de usuarios de ambas líneas de negocio, se proyectó el número de reservas de servicios y compras en la Tienda, con base en el promedio de compras y reservas promedio que han hecho los usuarios, para el escenario pesimista se restó la desviación estándar del número de reservas y para el escenario optimista se sumó la misma.

Número de reservas totales de servicios

Año 2023-2027

AÑO	2023	2024	A partir de 2025
Escenario Pesimista	13598	15876	18155
Escenario Esperado	21363	26861	26861
Escenario Optimista	29468	38410	38410

Número de órdenes en la tienda

Año 2023-2027

AÑO	2023	2024	A partir del 2025
Escenario Pesimista	11647	13431	13431
Escenario Esperado	13278	15312	15312
Escenario Optimista	15562	19104	19104

Después, se calculó el número de órdenes por servicio con el peso promedio que ha tenido cada servicio en las reservas históricas, los pesos se distribuyeron de la siguiente manera:

DOCUMENTO FINANCIERO

Peso de cada servicio	%
Reservas Hospedaje	80%
Reservas Guardería de Día	12%
Reservas Paseo	8%
Reservas Visitas en Casa	1%

Los porcentajes fueron redondeados para su presentación

Una vez calculado el número de órdenes por servicio se calcularon las ventas totales de Cuida Mi Mascota y se aplicó el crecimiento esperado aplicable de la industria de *Tourism Flows in Mexico* (Euromonitor International, 2022), ya que las reservas de Hospedaje están relacionadas con los viajes que hacen los usuarios. El ingreso total del Cuida Mi Mascota se calculó multiplicando la comisión y la tarifa promedio por el ingreso total de la empresa. Por el lado de la Tienda, se multiplicó el número de órdenes por el ticket promedio y se aplicó el crecimiento esperado de la industria de *Pet Care* en México (Euromonitor International, 2022). Resultaron los siguientes crecimientos:

Crecimientos para el modelo de los Servicios

Año 2023-2027

AÑO	2023	2024	A partir del 2025
Escenario Pesimista	-48%	14%	-3%
Escenario Esperado	-11%	21%	2%
Escenario Optimista	23%	30%	7%

Crecimientos para el modelo de la Tienda

Año 2023-2027

AÑO	2023	2024	2025	2026	2027	A partir del 2028
Escenario Pesimista	-18.27%	15.3%	-0.8%	-1.1%	-1.3%	-5.0%
Escenario Esperado	-6.82%	15.3%	4.2%	3.9%	3.7%	0.0%
Escenario Optimista	9.20%	34.6%	9.2%	8.9%	8.7%	5.0%

c) Resultados y retornos proyectados

Las ventas proyectadas con el modelo son las siguientes:

VENTAS PROYECTADAS

Año 2023-2027

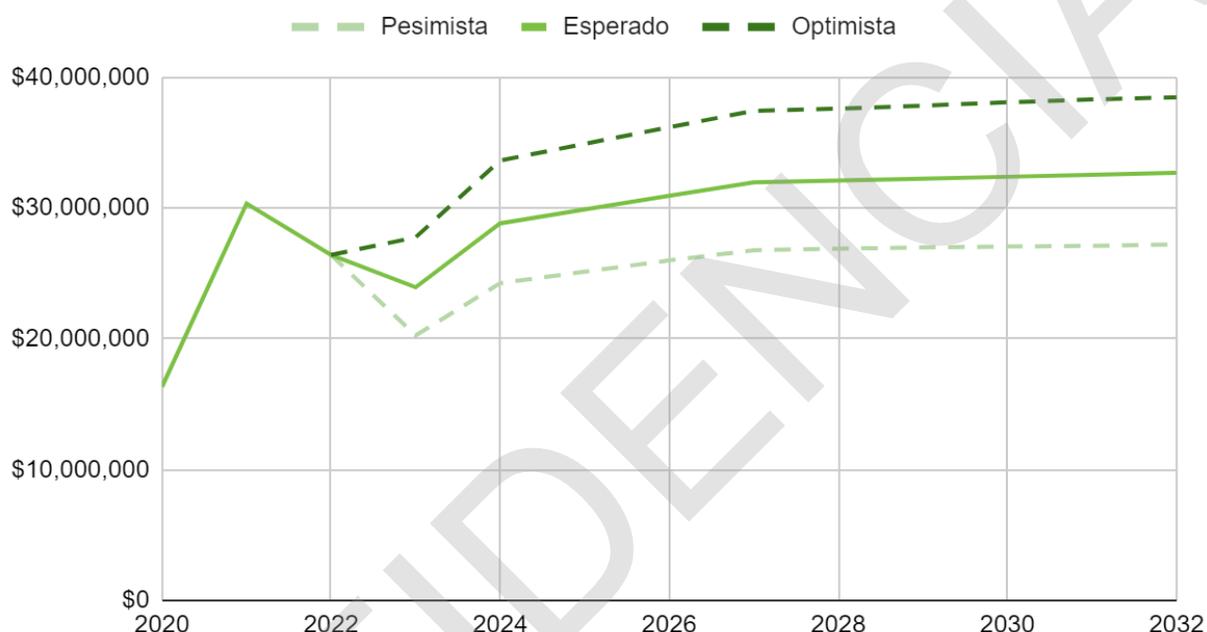
AÑO	2023	2024	2025	2026	2027
Escenario pesimista	\$20,256,841	\$24,259,673	\$25,130,489	\$25,996,815	\$26,774,592
Escenario esperado	\$23,940,152	\$28,831,369	\$29,897,253	\$30,936,085	\$31,964,002
Escenario optimista	\$27,759,522	\$33,632,490	\$34,913,409	\$36,182,368	\$37,433,314

DOCUMENTO FINANCIERO

Año 2028-2032

AÑO	2028	2029	2030	2031	2032
Escenario pesimista	\$26,894,281	\$26,993,400	\$27,060,962	\$27,111,329	\$27,217,316
Escenario esperado	\$32,102,623	\$32,243,886	\$32,391,690	\$32,541,866	\$32,692,916
Escenario optimista	\$37,599,929	\$37,831,540	\$38,084,947	\$38,299,568	\$38,468,976

Proyección de Ventas



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

Flujos al SPV

Año 2023-2027

AÑO	2023	2024	2025	2026	2027
Escenario pesimista	\$1,275,073	\$1,496,757	\$1,546,960	\$1,598,804	\$1,646,637
Escenario esperado	\$1,484,970	\$1,774,473	\$1,839,451	\$1,903,020	\$1,966,032
Escenario optimista	\$1,707,211	\$2,068,398	\$2,147,175	\$2,225,216	\$2,302,149

Flujos al SPV

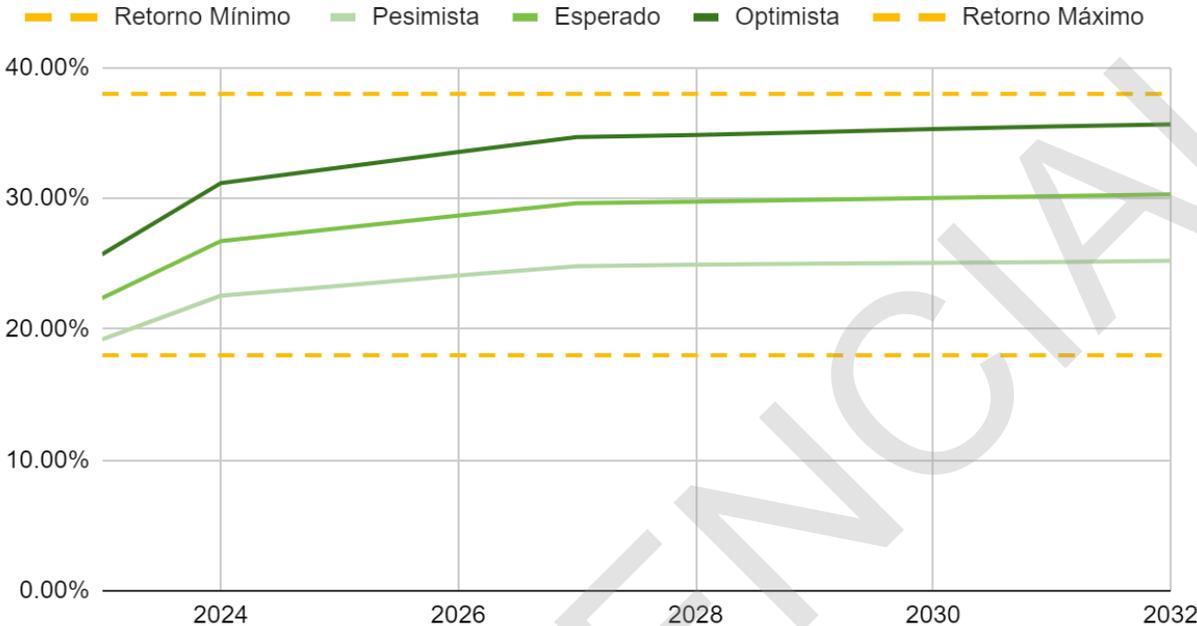
Año 2028-2032

AÑO	2028	2029	2030	2031	2032
Escenario pesimista	\$1,653,998	\$1,660,094	\$1,664,249	\$1,667,347	\$1,673,865
Escenario esperado	\$1,974,548	\$1,983,229	\$1,992,320	\$2,001,554	\$2,010,614
Escenario optimista	\$2,312,396	\$2,326,640	\$2,342,224	\$2,355,423	\$2,365,842

Los datos anteriores implican los siguientes retornos para los inversionistas:

DOCUMENTO FINANCIERO

Retornos a Players



Las proyecciones realizadas nos dan los siguientes resultados:

	Pesimista	Esperado	Optimista
Retorno Bruto promedio a 10 años	24.06%	28.53%	33.24%
Recuperación Bruta en años	4.50	3.92	3.42
TIR Bruta a 10 años	20.69%	26.45%	32.28%

4. Cláusulas importantes

Las siguientes cláusulas complementan la información presentada y señalan los derechos y obligaciones de CuidaMiMascota, Play Business y los Players en situaciones específicas:

- Desde el principio se calculará el monto a pagar sobre el porcentaje de los ingresos y sobre el retorno mínimo.
- El monto de pago mínimo será el mayor entre (1) un 18% para el inversionista y (2) 9.34% más la inflación del periodo anterior. Esta fórmula se detalla en el Anexo E del contrato.
- CuidaMiMascota reconoce y acepta que el Vehículo, al participar sobre un porcentaje de todos los ingresos, tendrá derecho a participar en forma enunciativa más no limitativa de cualquier ingreso, sucursal y/o derecho futuros que obtenga la Sociedad Operadora y/o la marca de "CuidaMiMascota"
- En caso de que CuidaMiMascota incumpla en al menos 3 ocasiones con el contrato, Play Business tendrá el derecho (no la obligación) de exigir la terminación del contrato y un

DOCUMENTO FINANCIERO

monto equivalente a una TIR del 25% para el inversionista, la cual es la TIR que se proyecta en el escenario esperado.

- Se hará el cobro a CuidaMiMascota mediante domiciliación diaria, cuando los sistemas de Play Business se puedan implementar.
- 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 2.5%. Esto podrá suceder hasta alcanzar un retorno mínimo del 24% para el inversionista.

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/>