

Documento Financiero

Guinot

GUINOT

MARY COHR
PARIS

pH**formula**
DERMATOLOGICAL SKIN RESURFACING

 PHYT'S
NATURO-ESTHETIQUE

DOCUMENTO FINANCIERO

GUINOT

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

Guinot México es una empresa que se dedica a la distribución de productos y tratamientos para el cuidado de la piel. La empresa cuenta con contratos de distribución exclusiva para cuatro marcas reconocidas internacionalmente: Guinot, Mary Cohr, pHformula y Phyt's. Estos productos y tratamientos son distribuidos a través de su plataforma digital en donde los profesionales y clínicas de belleza, que tengan una cuenta en la plataforma, ingresan órdenes de compra. Guinot SA DE CV y ABYZU SA DE CV son los distribuidores autorizados, sus clientes recolocan el producto con sus clientes finales.

La estrategia de la empresa está enfocada en la diversificación de las marcas que manejan en su portafolio y la creación de su propia marca, esto ya que encuentran un riesgo en que las marcas decidan no renovar los contratos de distribución una vez que los contratos se los permita. Se están apalancando de marcas como Phyt's, que cuenta con 8 marcas potenciales para distribución. Adicionalmente, buscan la distribución de marcas que se complementen para no canibalizar las ventas de sus productos con las clínicas y profesionales con los que trabajan actualmente.

La empresa tiene un público objetivo diverso, que va desde jóvenes hasta personas mayores que buscan productos y tratamientos para el cuidado de la piel y el envejecimiento. Para llegar a su público objetivo, la empresa utiliza una estrategia multicanal que incluye vendedores, redes sociales y la colaboración con profesionales y clínicas de belleza.

La empresa buscará enfocar su crecimiento en:

DOCUMENTO FINANCIERO

- Fortalecer la presencia de las marcas dentro de su portafolio, buscando ampliar la red de clientes y llegar a más centros y profesionales de belleza.
- Consolidar sus propios puntos de venta. Las nuevas sucursales buscarán llevar la marca propia de 4yourSkin al mismo tiempo que ofrecer una variedad de productos en el punto de venta. De esta manera, diferenciado sus ubicaciones al contar con más variedad de opciones para el consumidor.
- Explorar la posibilidad de manejar franquicias que puedan ofrecer los mismos beneficios que sus puntos de venta.

2. Análisis de resultados históricos

A continuación se presenta el análisis de los estados financieros consolidados del Guinot México SA de CV. Todos los estados financieros se presentan en pesos mexicanos y sin IVA, a menos que se haga una mención a lo contrario.

BALANCE GENERAL

Guinot México SA de CV

De 2020 a 2022

	2020	2021	Dec 2022
ACTIVO	\$17,989,730	\$21,154,686	\$25,256,695
CIRCULANTE	\$17,223,303	\$20,219,648	\$24,321,657
Fondo Fijo	\$210,248	\$347,019	\$258,320
Bancos	\$147,409	\$116,618	\$64,511
Clientes	\$376,187	\$580,001	\$1,443,164
Deudores Diversos	\$8,213,946	\$12,712,830	\$14,600,987
Funcionarios y Empleados	\$486,000	\$719,000	\$719,000
Inventario	\$6,887,975	\$4,978,808	\$6,468,516
SalDOS a Favor de Impuestos	\$547,814	\$401,694	\$396,870
Anticipo de Impuestos	\$308,630	\$313,230	\$344,749
IVA Acreditable	\$45,094	\$50,447	\$25,539
FIJO	\$766,427	\$935,038	\$935,038
Mobiliario y Equipo de Oficina	\$1,429,470	\$1,429,470	\$1,429,470
Depreciación Acumulada de Mob y Eq.	-\$1,204,392	-\$1,204,392	-\$1,204,392
Depreciación Acumulada Eq Transp D..	-\$76,723	-\$76,723	-\$76,723
Equipo Transporte Deducible	\$76,724	\$240,508	\$240,508
Equipo de Computo	\$502,004	\$506,831	\$506,831
Depreciación acumulada de Eq CómP.	-\$493,434	-\$493,434	-\$493,434
Gastos de Instalación	\$200,272	\$200,272	\$200,272
Amortización de Gastos de Instalación	-\$100,775	-\$100,775	-\$100,775

DOCUMENTO FINANCIERO

Depósitos en Garantía	\$88,800	\$88,800	\$88,800
Impuestos Diferidos	\$344,481	\$344,481	\$344,481
PASIVO	\$6,175,863	\$5,892,033	\$4,943,532
CIRCULANTE	\$6,175,863	\$5,892,033	\$4,943,532
Proveedores	\$5,788,947	\$5,112,752	\$4,047,525
Acreedores Diversos		\$372,675	\$260,269
IVA Traslado	\$51,888	\$80,001	\$197,644
Impuestos por Pagar	\$213,276	\$197,968	\$295,151
Otras Cuentas Por Pagar	\$121,752	\$128,637	\$142,942
CAPITAL	\$11,813,867	\$15,262,653	\$20,313,163
Capital Contribuido	\$50,000	\$50,000	\$50,000
Reserva Legal	\$10,000	\$10,000	\$10,000
Resultados de Ejercicios Anteriores	\$9,239,913	\$11,721,014	\$15,202,653
Utilidad o Pérdida del Ejercicio	\$2,513,954	\$3,481,639	\$5,050,510
PASIVO + CAPITAL	\$17,989,730	\$21,154,686	\$25,256,695

ACTIVOS

El crecimiento del activo total y en especial el del activo circulante ha estado liderado por los deudores diversos; si tomamos en cuenta el crecimiento del circulante en el periodo 2020 - 2022 encontramos una variación de \$7 millones, mientras que el incremento de los deudores diversos ha sido de \$6,3 millones, lo que nos indica que el 90% en el incremento del circulante ha sido responsabilidad de dichos deudores.

A continuación se presenta el desglose de deudores diversos, donde se puede apreciar que los primeros dos totalizan el 89% de dicha cuenta:

Deudores Diversos	Nov 2022	%
José A Barrera Padilla	\$6,523,517	46.74%
Miguel A Zubiri Ordoñez	\$5,887,525	42.18%
Comercializadora Patzu	\$350,000	2.51%
Corporativo Internacional	\$366,562	2.63%
SOLO 30 MINUTOS SA	\$189,739	1.36%
Deudores Diversos	\$640,978	4.59%
Total	\$13,958,321	100%

Los primeros dos deudores diversos también son accionistas de la empresa (cada uno cuenta con una participación accionaria de 50%), esto se debe a que los socios tomaron créditos a nivel personal

DOCUMENTO FINANCIERO

por un monto cercano a los 500K euros para fondar el inicio del negocio y mediante esta cuenta han estado obteniendo el efectivo para pagar dichas obligaciones que bajo condiciones normales debía ser obtenido vía dividendos. Durante las indagaciones de Play Business, el equipo contable del Maker indica que se encuentran trabajando en el proceso de normalización de esta cuenta, dado que en efecto, se trata de salidas de efectivo que debieron haber sido decretadas como dividendos y esto podría generar un cobro de impuestos en caso de que el SAT determine el dividendo ficto. Con este panorama el equipo contable del Maker señala que las opciones a seguir son el reembolso de los recursos por parte de los accionistas o el decreto de los dividendos; siendo mucho más probable la segunda opción y apoyados en el saldo que se tiene actualmente en la cuenta de CUFIN. Una vez tenga lugar uno de estos dos escenarios, la cuenta debería comenzar a disminuir junto con la participación de los socios en la misma. Es importante señalar que este escenario evidentemente podría disminuir el valor del activo

La cuenta de inventarios va directamente relacionada al costo de lo vendido del año en curso. En esta misma cuenta se incluyen tanto las mercancías en tránsito, como las mermas. La relación inventario sobre ventas se mantuvo en 36% para 2021 y 2022.

La empresa ha mantenido constantes sus activos fijos, ya que no ha realizado ninguna inversión en estos rubros desde 2021. Actualmente cuentan con una sola sucursal y se espera que la inversión en activo fijo aumente a medida que abre nuevos puntos con los recursos obtenidos mediante la ronda de financiamiento con Play Business. Según los planes de expansión que el Maker ha comunicado a Play Business, se espera que con los recursos de la ronda se invierta en partes iguales entre la apertura de nuevas sucursales, productos de guinot y productos de otras marcas.

PASIVOS

Acorde a la información financiera reportada por el Maker, Guinot México SA de CV es una empresa poco apalancada; con corte a diciembre de 2022 su relación Pasivo / Capital ascendía a 24%. Adicionalmente el 100% de su pasivo está concentrado en el corto plazo y la cuenta proveedores representa el 82% de dicho pasivo, razón por la cual se desgrega a continuación:

Proveedores Diversos	Nov 2022	%
Guinot SAS Francia y Mary Cohr SAS	\$1,188,210	30.51%
Fair play	\$2,538,000	65.18%
Proveedores diversos	\$167,661	4.31%
Total	\$3,893,870	100%

Dentro de los proveedores, se observa que el 65.2% de los mismos están concentrados en Fair Play. En este aspecto se esperaría observar este método de financiamiento en la cuenta de acreedores, sin embargo, bajo este modelo, Fairplay es quien realiza el pago directo de facturas a proveedores, razón por la cual se clasifica como proveedor.

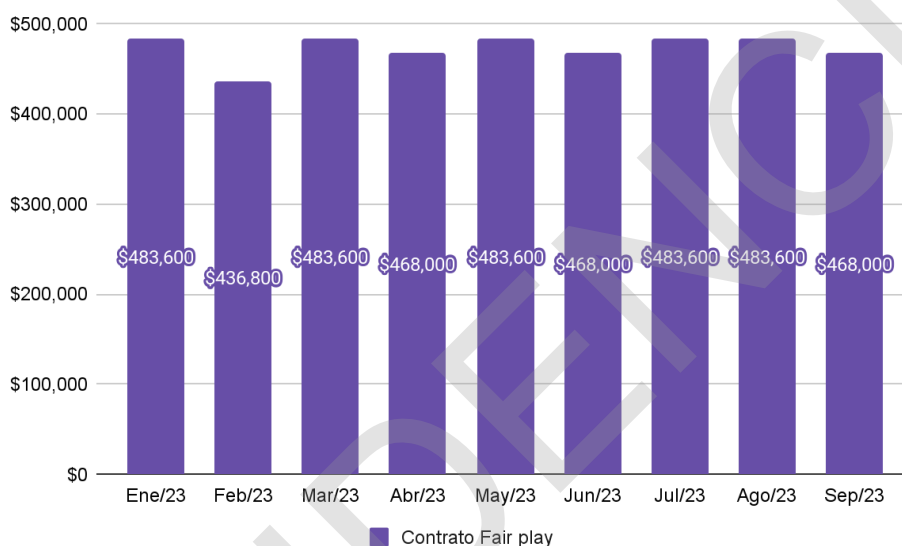
Podrá disponer de la totalidad del monto en los siguientes 4 meses posteriores a la firma del contrato, y no podrá disponer de más del 34% del total mensual en cada periodo, el último contrato firmado tiene 9 meses de vigencia a partir de la firma del contrato, además, se firma un pagaré por el

DOCUMENTO FINANCIERO

total del financiamiento (incluyendo el monto *invertido/financiado* y comisiones por disposiciones). Se había firmado un contrato en julio de 2022, que tuvo una reestructura en diciembre del mismo año, misma línea que se está pagando actualmente, con las cuotas ajustadas a los términos de este último contrato. Las condiciones de esta línea son las siguientes:

Condiciones Fair play	Monto financiado	Fecha de firma	Pago diario	Monto de pagaré	Pago mensual promedio
Contrato	\$1,500,000	8/12/2022	\$15,600	\$1,719,240	\$468,000

Mismas que representan los pagos de la siguiente manera durante 2023:



Hasta el mes de septiembre de 2023, la empresa estará realizando pagos mensuales promedio de \$468,000 por concepto de financiamiento contratado con Fair play y según lo expresado con el Maker, la intención es no continuar con este tipo de financiamiento dado el costo del mismo y la existencia de otras alternativas como Play Business o incluso un crédito simple.

CAPITAL

El capital contribuido, mencionado en la sección de *Estructura accionaria*, dentro de este documento, se ha mantenido sin alteraciones durante los últimos años. No obstante, se ha detectado un desajuste en el acumulado de ejercicios anteriores debido a la inclusión de ajustes en una póliza de diciembre de 2021, entre los que se incluye un ajuste a los resultados del ejercicio 2020.

La principal fuente de crecimiento del capital ha estado concentrada en la acumulación de resultados de ejercicios anteriores; dicho rubro ha representado entre el 78% (2020) y el 75% (2022) del capital total. Como se puede apreciar más adelante, las utilidades se han reinvertido en la operación del negocio, sin embargo, podemos apreciar que los socios han realizado algunos retiros vía la cuenta de deudores diversos, como ya fue mencionado anteriormente.

DOCUMENTO FINANCIERO

ESTADO DE RESULTADOS

Guinot México SA de CV

De 2020 a 2022

	2020	2021	Dec 2022
Ingresos	\$14,141,334	\$15,255,543	\$19,765,767
Descuentos y Devoluciones	\$2,397,006	\$1,445,462	\$1,555,112
Ventas Netas	\$11,744,333	\$13,810,084	\$18,210,656
Costo de Material	\$4,410,816	\$6,941,113	\$7,237,073
Utilidad Bruta	\$7,333,517	\$6,868,971	\$10,973,583
Depreciaciones	\$167,325		
Amortizaciones	\$10,014		
Publicidad y Propaganda	\$56,176	\$290,595	\$687,920
Asesorías	\$163,938	\$16,185	\$77,167
Gastos de Oficina	\$1,389,290	\$826,541	\$1,750,449
Impuestos y Derechos	\$203	\$13,894	\$7,526
Servicios	\$63,033	\$40,739	\$50,301
Otros Gastos de Administración	\$156,803	\$215,547	\$174,567
Conservación y Mantenimiento	\$153,405	\$373,109	\$256,617
Gastos de Viaje	\$285,013	\$361,237	\$426,898
No Deducibles	\$84,587	\$11,901	\$70,283
Primas de Seguro	\$16,187	\$29,994	\$29,911
Gastos Empleados	\$1,215,674	\$361,846	\$1,584,727
Recargos Fiscales	\$5,212	\$860	\$300
Honorarios Personas Morales	\$142,797	\$141,955	\$389,463
Honorarios Asimilados a Salarios	\$477,246	\$0	\$0
Donativos	\$0	\$0	\$0
Rentas	\$146,853	\$477,273	\$293,706
Gastos Administrativos	\$184,599	\$70,934	\$6,948
Utilidad Operativa	\$2,615,162	\$3,636,360	\$5,166,799
Gastos Financieros	\$68,699	\$72,205	\$96,689
Otros Gastos		\$11,307	\$3,248
Provisión ISR del Ejercicio		\$45,001	
Provisión PTU del Ejercicio		\$14,436	
Pérdida Cambiaria		\$13,179	\$2,574
Utilidad Cambiaria	\$1,057	\$2,507	\$1,220

DOCUMENTO FINANCIERO

Utilidad Neta **\$2,545,406** **\$3,477,725** **\$5,063,069**

INGRESOS

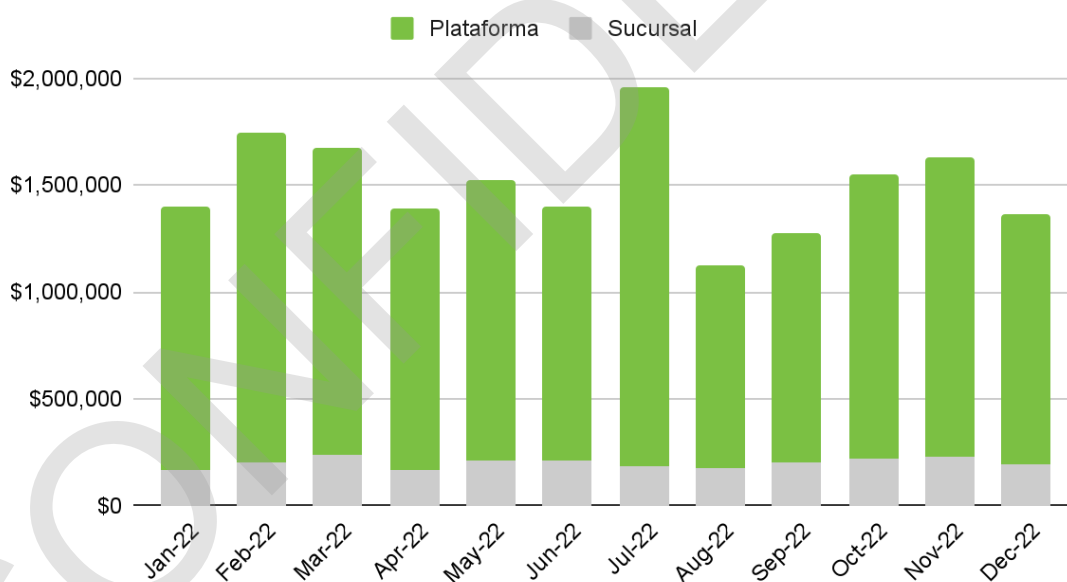
Una parte de los ingresos corresponde a lo generado dentro de la sucursal, en la cual se ofrecen servicios de tratamientos faciales, corporales, depilación y tratamientos para uso en casa.

Acorde a las cifras reportadas para la sucursal, se observa que la misma tiene un margen del 43% antes de impuestos y, con corte a diciembre de 2022, aporta el 13.2% de las ventas netas. A continuación se puede observar un resumen de los ingresos y costos en los que incurre la sucursal:

Sucursal	2022	%
Ingresos de sucursal	\$2,419,447.41	100%
Egresos	\$1,385,858.00	57.28%
Resultado antes de impuestos	\$1,033,589.41	42.72%

A continuación se presenta la distribución de ingresos de Guinot México, discriminando los ingresos por sucursal y por su plataforma de distribución de productos:

Distribución de ingresos Guinot 2022



Se puede observar que durante el 2022 los ingresos de la sucursal representaron el 13.6% de los ingresos totales. Por otra parte la mayor parte de los ingresos que son generados por la plataforma tienen un margen neto que oscila entre el 30% y 35%.

Durante el período de 2020 a 2022, las ventas de la compañía aumentaron un 39.77%. Este crecimiento se debió a una estrategia de negocios a raíz de la pandemia. En particular, la compañía tomó medidas proactivas para aprovechar su inventario existente y adoptando un esquema virtual

DOCUMENTO FINANCIERO

de capacitación y lanzamiento de nuevos productos. Como resultado de estas iniciativas, la compañía pudo ampliar su gama de productos ofrecidos en un 100%, al tiempo que continuó satisfaciendo la demanda de sus productos más populares.

COSTOS Y GASTOS

Los costos de materiales han tenido un crecimiento del 64% de 2020 a 2022, mismos que han aumentado de mayor manera que las ventas (55%), lo cual nos indica que el margen bruto se ha venido comprimiendo. Es así como observamos una reducción del margen bruto desde el 62.4% en 2020 al 60.26% en 2022. Aunque dicho margen continúa siendo atractivo, el principal motivo para su reducción es el cambio de estrategia con respecto a la importación de los productos que comercializan; con este movimiento la empresa ha buscado traer dichos productos por vía aérea con el fin de disminuir la rotación del inventario y tener producto disponible sin las demoras de los fletes marítimos.

Dentro de los gastos operativos de la empresa, se destaca que un 69% se distribuye en tres categorías: publicidad y propaganda, gastos de oficina y gastos de empleados. En el período de 2020 a 2022, se registró un aumento total del 23.07% en los gastos, siendo los gastos en publicidad y propaganda los más representativos.

Gastos	2020	2021	Crecimiento	2022	Crecimiento	Crecimiento (2020 - 2022)
Gastos Empleados	\$1,215,674	\$361,846	-70.23%	\$1,584,727	337.96%	30.36%
Gastos de Oficina	\$1,389,290	\$826,541	-40.51%	\$1,750,449	111.78%	26.00%
Publicidad y Propaganda	\$56,176	\$290,595	417.29%	\$687,920	136.73%	1124.57%
Gastos de Viaje	\$285,013	\$361,237	26.74%	\$426,898	18.18%	49.78%
Conservación y Mantenimiento	\$153,405	\$373,109	143.22%	\$256,617	-31.22%	67.28%
Rentas	\$146,853	\$477,273	225.00%	\$293,706	-38.46%	100.00%
Otros gastos	\$1,471,943	\$542,008	-63.18%	\$806,467	48.79%	-45.21%
TOTAL	\$4,718,355	\$3,232,611	-31.49%	\$5,806,783	79.63%	23.07%

Los montos registrados dentro de los gastos financieros corresponden a las comisiones bancarias, estas comisiones se originan en la relación que se mantiene con Fair Play, ya que dicha empresa paga directamente a los proveedores y adicionalmente por ser proveedores extranjeros, el tipo de cambio que da Fair Play tiene impactos negativos en la cuenta de gastos financieros.

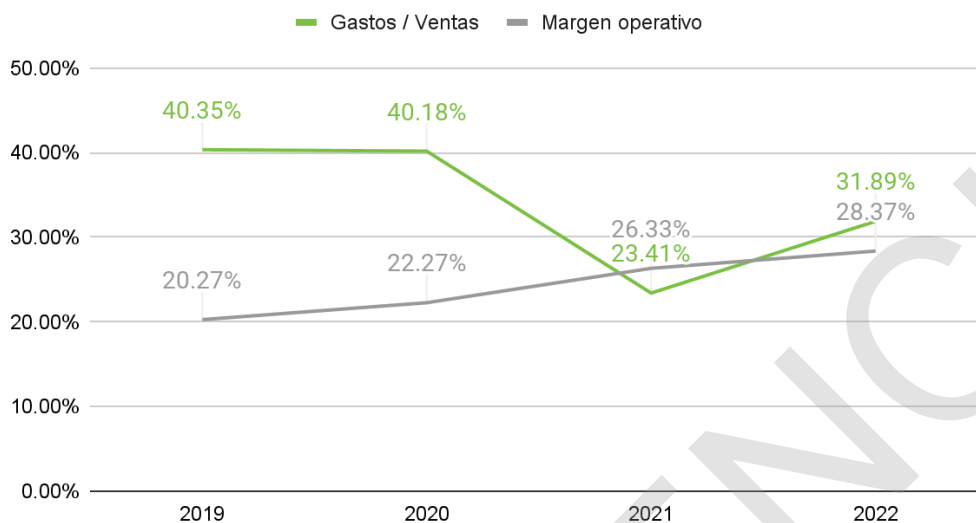
RENTABILIDAD Y UTILIDAD

Si bien la empresa ha mostrado algo de dificultades con sus costos de ventas y algo de reducción en su margen bruto, también es cierto que han logrado mantener controlado su gasto operativo; a

DOCUMENTO FINANCIERO

continuación se muestra la evolución de este con respecto a sus ventas y la evolución del margen operativo:

Gastos / Ventas



Se pueden destacar algunos rubros que presentaron disminución en el gasto como lo son: gastos administrativos, honorarios, servicios y asesorías.

La eficiencia en gastos observada, finalmente ha llevado a que se eleve el margen neto que pasa del 21.7% en 2020 al 27.8% en 2022, lo que en términos absolutos también representa un incremento del 99% en la utilidad neta para el mismo periodo de tiempo.

Como ya fue mencionado en la sección de ingresos, la actual sucursal tiene márgenes más altos, por lo cual, en caso que la empresa sea capaz de replicar ese modelo en sus próximas aperturas, se debería observar una tendencia positiva en los márgenes expuestos anteriormente.

RAZONES FINANCIERAS

Guinot México SA de CV

De 2020 a 2022

	Fórmula	2020	2021	Dec 2022
LIQUIDEZ				
Liquidez	Activo Circulante / Pasivo Circulante	2.79	3.43	4.92
Solvencia	Activo / Pasivo	2.91	3.59	5.11
Capital de trabajo	Activo Circulante - Pasivo Circulante	\$11,047,440	\$14,327,615	\$19,378,125
Prueba del ácido	(Activo Circulante - Inventario) / Pasivo Circulante	1.67	2.59	3.61
ACTIVIDAD				

DOCUMENTO FINANCIERO

Rotación de CXC	360 / (Ventas / Cuentas por cobrar)	263.31	346.52	317.17
Rotación de CXP	360 / (Costo de ventas / Cuentas por pagar)	482.42	291.17	221.40
Rotación de inventario	360 / (Costo de ventas / Inventario)	652.33	307.73	284.72
Rotación de activo fijo	Ventas / Activo fijo	15.32	14.77	19.48
Rotación de activos totales	Ventas / Activo	0.65	0.65	0.72
Ciclo operativo	Rotación de inventario + Rotación de CXC	915.65	654.25	601.89
Ciclo financiero	Rotación de CXP - Ciclo operativo	-433.23	-363.08	-380.49
RENTABILIDAD				
Margen bruto	Utilidad Bruta / Ventas	62%	50%	60%
Margen operativo	Utilidad Operativa / Ventas	22%	26%	28%
Margen neto	Utilidad Neta / Ventas	21.7%	25.2%	27.8%
ROA	Utilidad Neta / Activo	14%	16%	20%
ROE	Utilidad Neta / Capital	22%	23%	25%
ENDEUDAMIENTO				
Apalancamiento	Pasivo / Capital	52.28%	38.60%	24.34%
Endeudamiento	Pasivo / Activos	34.33%	27.85%	19.57%
Cobertura de intereses	Utilidad operativa / Gastos financieros	3806.69%	5036.17%	5343.76%

LIQUIDEZ

En general la empresa muestra buenos ratios de liquidez, que incluso mejoran con el tiempo; al respecto vale la pena destacar que gracias al poco pasivo que tienen, el indicador de liquidez arroja un resultado de 4.9X, sin embargo, en este punto también se debe señalar que una buena parte del activo está compuesto por la cuenta de deudores diversos de la cual hemos hablado anteriormente. Incluso si extraemos dicha cuenta del cálculo de liquidez, el resultado del indicador continúa siendo positivo en 1.9X.

ACTIVIDAD

En cuanto a su actividad, lo primero que sale a relucir es el tiempo que se tardan en cobrar sus cuentas (317 días), sin embargo, el indicador que calcula Play Business incluye la cuenta de deudores diversos con el fin de ser más ácido. En caso de que solo se calculara con respecto a la cuenta de clientes el periodo de rotación de CXC sería de 28 días.

Dicha situación también afecta las métricas de ciclo operativo y financiero, en caso de hacer el ajuste de los deudores diversos el ciclo operativo sería de 312 días, mientras que el ciclo financiero sería de -91 días, lo que significa que la empresa necesita fuentes de financiamiento para 91 días de su operación.

DOCUMENTO FINANCIERO

RENTABILIDAD

Los ratios de rentabilidad muestran una mejora constante en el rendimiento financiero de la empresa, a pesar de la ligera caída en el margen bruto, el margen operativo, neto, ROA y ROE, presentan crecimientos constantes. La empresa ha sido eficiente en la gestión de sus gastos y ha podido generar ganancias constantes en relación con sus activos y su inversión de capital.

ENDEUDAMIENTO

Las medidas de apalancamiento y endeudamiento señalan una buena distribución de las fuentes de fondeo del activo, donde se hace evidente que el capital es la más relevante. Por otra parte es importante mencionar que como la empresa no tiene deudas financieras diferentes a las registradas en la cuenta de proveedores, la métrica de cobertura de intereses se encuentra sobreestimada, más aún si se considera que los montos registrados como gastos financieros corresponden en su mayoría a comisiones bancarias principalmente con Fairplay.

ESTADO DE FLUJO DE EFECTIVO*

Guinot México SA de CV

De 2020 a 2022

Estado de flujo de efectivo	2020	2021	2022
Resultado neto	\$2,513,954	\$3,481,639	\$5,050,510
Fondo Fijo	-\$210,042	-\$136,772	\$88,699
Depreciaciones y amortizaciones	\$177,338	\$0	\$0
Bancos	-\$60,197	\$30,791	\$52,107
Clientes	-\$85,465	-\$203,814	-\$863,163
Deudores Diversos	-\$3,462,484	-\$4,498,884	-\$1,888,156
Funcionarios y Empleados	-\$485,500	-\$233,000	\$0
Inventario	\$2,209,183	\$1,909,167	-\$1,489,708
Saldos a Favor de Impuestos	-\$202,328	\$146,120	\$4,824
Anticipo de Impuestos	\$18,805	-\$4,600	-\$31,519
IVA Acreditable	-\$8,692	-\$5,353	\$24,908
Proveedores	-\$490,675	-\$676,194	-\$1,065,227
Acreedores Diversos	\$0	\$372,675	-\$112,406
IVA Traslado	\$11,788	\$28,113	\$117,644
Impuestos por Pagar	\$76,085	-\$15,308	\$97,183
Otras Cuentas Por Pagar	-\$1,771	\$6,885	\$14,305
Efectivo de operaciones	\$0	\$201,465	\$0

DOCUMENTO FINANCIERO

Mobiliario y Equipo de Oficina	\$0	\$0	\$0
Equipo Transporte Deducible	\$0	-\$163,784	\$0
Equipo de Computo	\$0	-\$4,827	\$0
Efectivo de inversiones	\$10,014	-\$168,611	\$0

Capital Contribuido	\$0	\$0	\$0
Reserva Legal	\$0	\$0	\$0
Efectivo de financiamiento	\$0	\$0	\$0

Flujo de efectivo neto		\$32,854	\$0
Efectivo al inicio del periodo		\$87,417	\$120,271
Efectivo al final del periodo	\$87,417	\$120,271	\$120,271

**El presente Estado de Flujo de Efectivo fue desarrollado internamente por el equipo de Play Business.*

Las actividades de operación no han requerido, pero tampoco han generado efectivo; de hecho se observa como la operación de la compañía se ha consumido el resultado neto positivo de cada año. Se observa que para los 3 años analizados, la cuenta que más efectivo ha requerido es la de deudores diversos, que para el último periodo consumió \$1.9 millones de pesos

Por su parte, las actividades de inversión y financiamiento muestran un saldo de \$0, ya que no hubo movimientos significativos durante el último año. Esto se debe a que la empresa no realizó ninguna inversión a largo plazo, no tomó ninguna deuda ni se tuvo movimientos en el capital contribuido de la empresa durante ese período.

Sin embargo, en 2021, la actividad de inversión mostró un saldo negativo de \$168,611. Esto indica que la empresa realizó inversiones en el equipo de transporte y el equipo de cómputo que se utiliza para la operación de la empresa.

3. Modelo financiero

a) Estructura del proyecto

Esta ronda será de regalías, los inversionistas participarán de las ventas de Guinot S.A. De C.V. y Operadora Abyzu S.A. DE C.V. El porcentaje de ventas a cobrar será **11.6%** en caso de llegar a la meta máxima de \$15,924,000 MXN.

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

- Se establecerá un cobro mediante domiciliación diaria, se realizará temporalmente domiciliación con periodicidad mensual hasta que Play Business tenga capacidad operativa para implementar la domiciliación diaria.
- José Antonio Barrera y Miguel Antonio Zubirí Ordoñez serán obligados solidarios de la sociedad solicitante.
- Se establece un retorno mínimo del 21.25% al vehículo de inversión, ajustado por inflación.

DOCUMENTO FINANCIERO

Algunas consideraciones de los puntos anteriores son:

- Se establecerá en el contrato que Abyzu pueda realizar el pago del financiamiento al igual que Guinot ya que se generan las regalías por la venta de ambas sociedades.

Para la elaboración del modelo financiero se tomaron en cuenta las ventas por la marca Guinot y Mary Cohr, las ventas por la introducción de las marcas pHformula y Phyt's y las ventas por la sucursal actual y las sucursales por abrir. La distribución de los recursos levantados a través de la plataforma será en partes iguales a la apertura de sucursales, inventario de marcas actuales e inventario de marcas nuevas. Sin embargo, la inversión máxima que se destinará a la apertura de sucursales es para la apertura de 4 sucursales, se espera que la apertura de cada sucursal implique una inversión de \$800,000.00 MXN. También, se liquidará el compromiso financiero que se tiene actualmente con FairPlay para liberar parte del flujo de efectivo de la empresa.

[Guinot - Modelo Financiero](#)

Dentro de la línea de negocios de sucursales físicas se proyectó la apertura de 5 sucursales y los siguientes escenarios de fecha de apertura.

Sucursal	Optimista	Esperado	Pesimista
Nueva 1	1-May-23	2-May-23	1-Jun-23
Nueva 2	1-Jun-23	1-Jul-23	1-Aug-23
Nueva 3	1-Oct-23	1-Nov-23	1-Dec-23
Nueva 4	1-Feb-24	1-Mar-24	1-Apr-24
Nueva 5	1-Jun-24	1-Jul-24	1-Aug-24

Los escenarios base de venta para las sucursales se ven de la siguiente manera:

Escenario	Ventas mensuales
Pesimista	\$117,844
Esperado	\$130,230
Optimista	\$153,184

Montos expresados en pesos mexicanos

Para estos niveles de venta nos basamos en la información histórica de la sucursal actual. A continuación se presenta información sobre las ventas mensuales de la sucursal actual:

Ventas	Monto
Mínimo mensual	\$170,275
Promedio mensual	\$200,335
Máximo mensual	\$240,423

Montos expresados en pesos. Esta información se calculó con las ventas mensuales enero 2022 a febrero 2023.

DOCUMENTO FINANCIERO

Para las ventas de Guinot y Mary Cohr, se utilizó el promedio de venta mensual de los últimos 2 años y se ajustaron los escenarios con base en la desviación estándar histórica que han mostrado las ventas mensuales. Se ajustaron estas ventas con la razón de descuentos y devoluciones por escenario. Se obtuvieron los siguientes niveles de venta:

Escenario	Ventas mensuales
Pesimista	\$833,051
Esperado	\$1,106,077
Optimista	\$1,447,784

Montos expresados en pesos mexicanos

Para las ventas de las marcas recién adquiridas se tomó en cuenta el número de clientes actuales de Guinot y Mary Cohr a los que se espera comenzar a vender estas marcas (33%) y el ticket promedio esperado de cada una, los escenarios de venta mensual se ven de la siguiente manera:

Escenario	Ventas mensuales
Pesimista	\$388,845
Esperado	\$516,286
Optimista	\$675,785

Montos expresados en pesos mexicanos

VENTAS PROYECTADAS

Año 2023-2027

AÑO	2023*	2024	2025	2026	2027
Escenario pesimista	\$15,379,609	\$28,554,297	\$29,992,504	\$33,773,083	\$33,152,939
Escenario esperado	\$17,003,743	\$31,145,237	\$32,732,769	\$36,700,806	\$36,166,556
Escenario optimista	\$18,691,154	\$33,784,158	\$35,543,371	\$39,720,232	\$39,306,276

Montos expresados en pesos mexicanos

*Las ventas para el año 2023 se consideran a parte del mes de mayo 2023. Las ventas anualizadas en el escenario esperado serían \$25,505,615.

Año 2028-2032

AÑO	2028	2029	2030	2031	2032
Escenario pesimista	\$36,579,615	\$35,844,395	\$39,519,903	\$38,745,410	\$42,705,877
Escenario esperado	\$39,695,509	\$39,117,791	\$42,935,015	\$42,310,231	\$46,439,036
Escenario optimista	\$42,980,390	\$42,535,234	\$46,466,583	\$45,963,106	\$50,290,236

Montos expresados en pesos mexicanos

El crecimiento de las ventas, se estableció con base en el reporte *Beauty and Personal Care in Mexico* (mayo 2022) de Euromonitor. Se tomaron en cuenta diferentes líneas de la industria para los distintos escenarios, el crecimiento para las ventas de Guinot, Mary Cohr y sucursales se ve de la siguiente manera:

DOCUMENTO FINANCIERO

Año 2023-2027

AÑO	2023	2024	2025	2026	2027
Escenario pesimista	2.52%	2.52%	2.52%	2.52%	2%
Escenario esperado	7.80%	6.60%	6.50%	6.50%	4%
Escenario optimista	9.70%	9.70%	9.70%	9.70%	6%

Año 2028-2032

AÑO	2028	2029	2030	2031	2032
Escenario pesimista	2%	2%	2%	2%	2%
Escenario esperado	4%	4%	4%	4%	4%
Escenario optimista	6%	6%	6%	6%	6%

El crecimiento de las ventas de las nuevas marcas (pHformula y Phyt's), se calculó suponiendo que llegan al 50%, 70% y 100% del nivel de ventas actual en 5 años, después de 3 años se contempló el crecimiento esperado para la industria. Los crecimientos se ven de la siguiente manera:

Año 2023-2027

AÑO	2023	2024	2025	2026	2027
Escenario pesimista	9%	9%	9%	2.52%	2%
Escenario esperado	12%	12%	12%	6.50%	4%
Escenario optimista	14%	14%	14%	9.70%	6%

Año 2028-2032

AÑO	2028	2029	2030	2031	2032
Escenario pesimista	2%	2%	2%	2%	2%
Escenario esperado	4%	4%	4%	4%	4%
Escenario optimista	6%	6%	6%	6%	6%

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

Año 2023-2027

AÑO	2023	2024	2025	2026	2027
Escenario pesimista	\$2,032,920	\$3,338,152	\$3,479,130	\$3,917,678	\$3,845,741
Escenario esperado	\$2,086,543	\$3,620,511	\$3,797,218	\$4,257,294	\$4,195,320
Escenario optimista	\$2,169,761	\$3,918,962	\$4,123,031	\$4,607,547	\$4,559,528

Montos expresados en pesos mexicanos

Año 2028-2032

AÑO	2028	2029	2030	2031	2032
Escenario pesimista	\$4,243,235	\$4,157,950	\$4,584,309	\$4,494,468	\$4,953,882

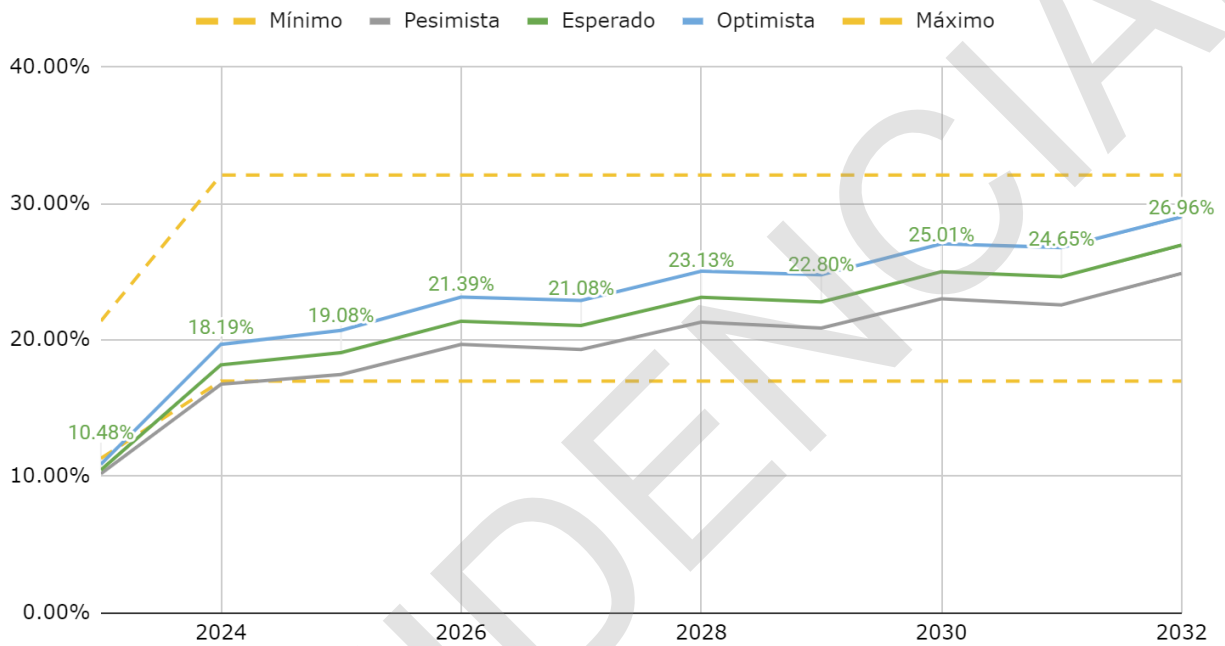
DOCUMENTO FINANCIERO

Escenario esperado	\$4,604,654	\$4,537,649	\$4,978,503	\$4,906,574	\$5,366,902
Escenario optimista	\$4,985,725	\$4,934,087	\$5,385,639	\$5,331,720	\$5,779,317

Montos expresados en pesos mexicanos

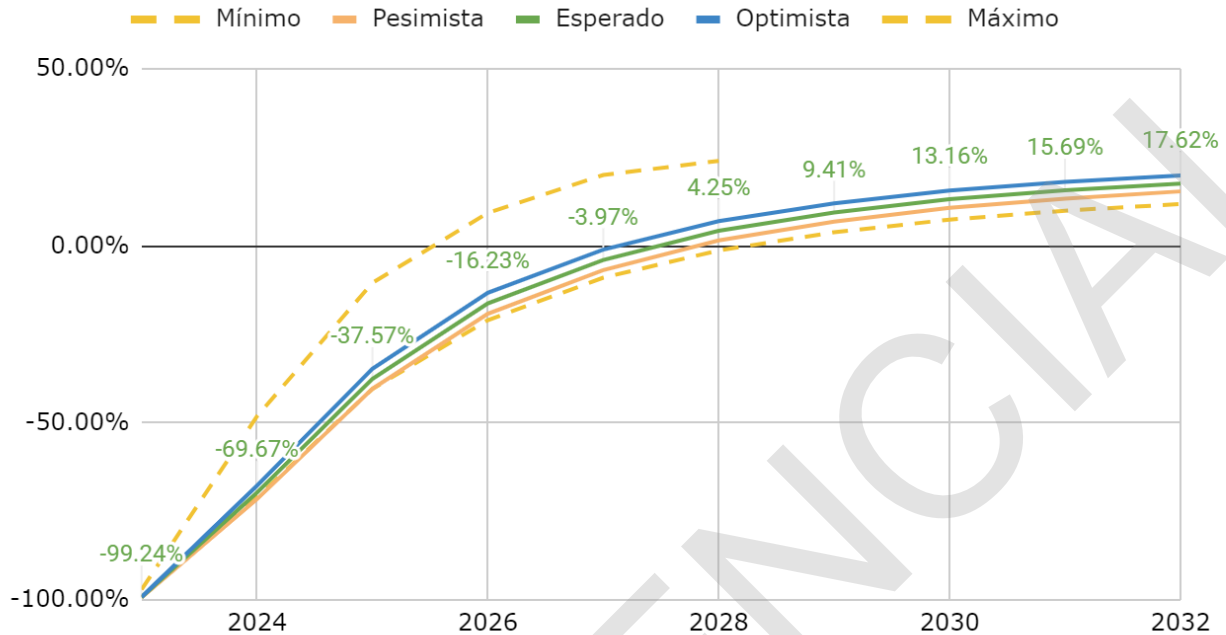
Los datos anteriores implican los siguientes retornos para los inversionistas:

Retornos anuales proyectados a Players



DOCUMENTO FINANCIERO

TIR proyectada a Players



Las proyecciones realizadas nos dan los siguientes resultados:

	Pesimista	Esperado	Optimista
Retorno Bruto	20.43%	22.14%	23.94%
Recuperación Bruta en años	5.5	5.1	4.8
TIR Bruta a 10 años	15.44%	17.6%	19.7%

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/>