

ACIUM
MORE THAN A JEWEL

DOCUMENTO FINANCIERO



DOCUMENTO FINANCIERO

ÍNDICE

DESCRIPCIÓN DE LA EMPRESA	1
RESULTADOS HISTÓRICOS	2
MODELO FINANCIERO	5
RESULTADOS Y RETORNOS PROYECTADOS	9

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.

I. DESCRIPCIÓN DE LA EMPRESA

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 mucho éxito y una rápida expansión a otros países. La casa matriz se mudará en 2021 de Brasil a Italia (Milan).

El rápido crecimiento de la marca se basa en la calidad de su extensa línea de joyas, en el servicio de fotograbación y el rápido retorno de inversión. ACIUM cuenta con más de 500 puntos de venta repartidos en 10 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.

II. RESULTADOS HISTÓRICOS

ESTADO DE RESULTADOS

CONCEPTO	septiembre 2020	%	2019	%	2018	%
Ingresos	\$10,754,781	100.00%	\$8,765,517	100.00%	\$581,150	100.00%
Costo de ventas	\$1,192,784	11.09%	\$4,014,083	45.79%	\$254,650	43.82%
Utilidad bruta	\$9,561,996	88.91%	\$4,751,434	54.21%	\$326,500	56.18%
Gastos de operación	\$5,094,901	47.37%	\$3,129,229	35.70%	\$151,744	26.11%
Utilidad de la operación	\$4,467,095	41.54%	\$1,622,205	18.51%	\$174,756	30.07%
Productos financieros	\$0	0.00%	\$2,143	0.02%	\$0	0.00%
Gastos financieros	\$39,245	0.36%	\$69,408	0.79%	\$25,703	4.42%
CIF	-\$39,245	-0.36%	-\$67,265	-0.77%	-\$25,703	-4.42%
Otros ingresos	\$0	0.00%	\$0	0.00%	\$0	0.00%
Otros gastos	\$43,901	0.41%	\$0	0.00%	\$0	0.00%
UTILIDAD NETA	\$4,383,949	40.76%	\$1,554,941	17.74%	\$149,053	25.65%

Cifras en pesos mexicanos.

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). Actualmente, ACIUM México tiene 17 islas establecidas en el país (6 propias operadas por ENN y 11 franquiciadas). Por otro lado, dentro de los ingresos pasivos de la empresa, se considera la reposición de mercancía en la isla.

La diferencia en ingresos de 2019 y 2018 se debe al aumento de unidades, ya que empezaron operaciones en agosto 2018 y para finales de diciembre 2018 contaban con dos unidades (ambas propias). Mientras que para finales de 2019, contaban con 4 islas abiertas y 9 islas franquiciadas. A septiembre de 2020, la empresa operaba con 6 islas propias y 11 islas franquiciadas.

El decremento en el costo de ventas 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.

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, como gastos de operación, se consideran los pagos de rentas mensuales a los centros comerciales por el uso de piso de las islas. De esta manera, si la empresa mantuviera las mismas islas sin incluir nuevas, estos gastos operativos se verían significativamente reducidos. Los gastos financieros expresados en las 3 columnas corresponden a las erogaciones por comisiones de terminales de punto de venta y gastos bancarios.

BALANCE GENERAL

CONCEPTO	septiembre 2020	%	2019	%	2018	%
ACTIVO	\$7,509,539	100.00%	\$2,262,798	100.00%	\$963,672	100.00%
Circulante	\$7,151,841	95.24%	\$2,058,427	90.97%	\$789,024	81.88%
Efectivo	\$525,493	7.00%	\$305,247	13.49%	\$227,450	23.60%
Almacén	\$1,277,832	17.02%	\$0	0.00%	\$0	0.00%
Clientes	\$4,140,823	55.14%	\$1,736,590	76.75%	\$265,060	27.51%
Anticipo proveedores	\$474,123	6.31%	\$0	0.00%	\$0	0.00%
Impuestos a fav	\$733,569	9.77%	\$16,589	0.73%	\$196,514	20.39%
Maquinaria	\$235,124	3.13%	\$195,827	8.65%	\$174,648	18.12%
Propiedades	\$314,291	4.19%	\$260,533	11.51%	\$182,241	18.91%
Depreciación	-\$79,168	-1.05%	-\$64,706	-2.86%	-\$7,593	-0.79%
Otros activos	\$122,575	1.63%	\$8,544	0.38%	\$0	0.00%
PASIVO	\$1,055,120	14.05%	\$192,328	8.50%	\$277,952	28.84%
Corto plazo	\$1,055,120	14.05%	\$192,328	8.50%	\$20,852	2.16%
Acreedores	\$24,705	0.33%	\$24,705	1.09%	\$0	0.00%
Proveedores	\$1,030,415	13.72%	\$167,623	7.41%	\$20,852	2.16%
Largo plazo	\$0	0.00%	\$0	0.00%	\$257,100	26.68%
Acreedores diversos	\$0	0.00%	\$0	0.00%	\$257,100	26.68%
CAPITAL CONTABLE	\$6,454,420	85.95%	\$2,070,470	91.50%	\$685,720	71.16%
Capital social	\$100,000	1.33%	\$100,000	4.42%	\$100,000	10.38%
AFACs	\$266,476	3.55%	\$266,476	11.78%	\$436,667	45.31%
Resultados ejerc ant	\$1,703,994	22.69%	\$149,053	6.59%	\$0	0.00%
Resultado ejercicio	\$4,383,949	58.38%	\$1,554,941	68.72%	\$149,053	15.47%
PASIVO + CAPITAL	\$7,509,539	100.00%	\$2,262,798	100.00%	\$963,672	100.00%

Cifras en pesos mexicanos.

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. Por otro lado, la cuenta de clientes no está compuesta por la venta al público minorista, si no a 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 y hacer pagos en mensualidades. Finalmente, los movimientos de maquinaria se debe 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.

De acuerdo a las actividades de la empresa, 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. Por otra parte, la cuenta de acreedores contiene la obligación financiera contractual con una persona física por motivo de un préstamo. Por último, en todos los años, el resultado del ejercicio anterior está cotejado vs los estados de resultados.

RAZONES FINANCIERAS

LIQUIDEZ		
CAPITAL DE TRABAJO	\$6,096,721.00	Excedente
SOLVENCIA	6.78	Óptimo
PRUEBA DEL ÁCIDO	5.57	Óptimo
ENDEUDAMIENTO		
ENDEUDAMIENTO	14.05%	14% frente al activo
APALANCAMIENTO	0.24	Óptimo
PASIVO LP / CAPITAL	0.00	Financiamiento 0% por tercero
RENTABILIDAD		
MARGEN BRUTO	88.91%	Óptimo
MARGEN OPERACIÓN	41.54%	Óptimo
MARGEN NETO	40.76%	Óptimo
ROTACIÓN ACTIVOS	1.43	Rotación de activos 300 días
ROTACIÓN INVENTARIOS	8.42	Rotación de inventarios 45 días
RENDIMIENTO INVERSIÓN	58.38%	Activos 58% rentabilidad
COBERTURA		
COBERTURA TOTAL PASIVO	11382.52%	Óptimo

Razones determinadas con estados financieros a septiembre 2020.

En términos generales, las razones anteriores demuestran la salud financiera de la empresa. Las razones de endeudamiento nos muestran la capacidad de la empresa para hacer frente a sus obligaciones financieras con terceros.

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. Como ejemplo a esto, si anualizamos la utilidad neta de septiembre 2020 a diciembre 2020, el pago al SPV representaría el 13% del total de la utilidad neta. Por otra

parte, los márgenes de la empresa han mejorado considerablemente al pasar los años: pasando de un margen bruto de 56% en 2019, a un margen bruto de 88% en septiembre 2020; y un margen neto de 17% en 2019, a uno de 40% en septiembre 2020.

Por último, ya que la empresa opera bajo un esquema de "Just In Time", no existía almacén en exceso, y en caso de que hubiera, se distribuía de manera uniforme en todas las islas para evitar acumular mercancía y acelerar su venta al público. La rotación de inventarios se da ocho veces al año (8.42) y esto se debe principalmente al esquema de "Just In Time", en donde no se tiene inventarios acumulados. La rotación de activos se da una vez al año (1.43) y esto se debe a que la cuenta principal del activo son clientes, los cuales son los dueños de las franquicias y que representan una cuenta por cobrar para la empresa.

III. MODELO FINANCIERO

El modelo financiero proyectado para la ronda de inversión de ACIUM considera un porcentaje de ventas fijo a largo plazo 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 exista 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

VENTAS HISTÓRICAS



SUCURSALES	FECHA APERTURA	VENTA MINIMA	VENTA PROMEDIO	VENTA MAXIMA
Fórum Buenavista	19/08/2018	\$103,000	\$155,000	\$180,000
Paseo Interlomas	21/08/2018	\$70,000	\$160,000	\$180,000
Plaza Cosmopol	1/10/2019	\$72,000	\$91,000	\$120,000
Gran Sur	13/05/2019	\$57,000	\$72,000	\$120,000
1N Galerías Insurgentes	1/02/2021	\$70,000	\$107,000	\$120,000
2N Patio Santa Fe	1/02/2021	\$48,000	\$61,000	\$120,000
3N Galerías Atizapán	1/02/2021	\$70,000	\$107,000	\$120,000
4N Patio Universidad	1/02/2021	\$70,000	\$107,000	\$120,000

Cifras en pesos mexicanos.

VENTA MÍNIMA

- Fórum Buenavista: mínimo histórico de ventas de septiembre a diciembre 2018 y enero, febrero y agosto 2020. Se omite 2019 porque en ese periodo la sucursal estaba franquiciada.
- Paseo Interlomas: mínimo histórico de ventas de octubre a diciembre 2018 y enero y febrero 2020. Se omite 2019 porque en ese periodo la sucursal estaba franquiciada.
- Plaza Cosmopol: mínimo histórico de ventas de noviembre 2019 a febrero 2020.
- Gran Sur: mínimo histórico de ventas de junio 2019 a febrero 2020.
- 1N Galerías Insurgentes, 3N Galerías Atizapán, 4N Patio Universidad: promedio de mínimo de ventas de Fórum Buenavista, Paseo Interlomas, Plaza Cosmopol y Gran Sur.
- 2N Patio Santa Fe: mínimo histórico de ventas de agosto a noviembre 2019 y enero y febrero 2020.

VENTA ESPERADA

- Fórum Buenavista: promedio histórico de ventas de septiembre a diciembre 2018 y enero, febrero y agosto 2020. Se omite 2019 porque en ese periodo la sucursal estaba franquiciada.
- Paseo Interlomas: promedio histórico de ventas de octubre a diciembre 2018 y enero y febrero 2020. Se omite 2019 porque en ese periodo la sucursal estaba franquiciada.
- Plaza Cosmopol: promedio histórico de ventas de noviembre 2019 a febrero 2020.
- Gran Sur: promedio histórico de ventas de junio 2019 a febrero 2020.
- 1N Galerías Insurgentes, 3N Galerías Atizapán, 4N Patio Universidad: promedio de venta esperada de Fórum Buenavista, Paseo Interlomas, Plaza Cosmopol y Gran Sur.
- 2N Patio Santa Fe: promedio histórico de ventas de agosto a noviembre 2019 y enero y febrero 2020.

VENTA MÁXIMA

- Fórum Buenavista: máximo histórico de ventas de septiembre a diciembre 2018 y enero, febrero y agosto 2020. Se omite 2019 porque en ese periodo la sucursal estaba franquiciada.
- Paseo Interlomas: máximo histórico de ventas de octubre a diciembre 2018 y enero y febrero 2020. Se omite 2019 porque en ese periodo la sucursal estaba franquiciada.
- Plaza Cosmopol: máximo histórico de ventas de noviembre 2019 a febrero 2020.
- Gran Sur: máximo histórico de ventas de junio 2019 a febrero 2020.
- 1N Galerías Insurgentes, 3N Galerías Atizapán, 4N Patio Universidad: promedio de máximos de ventas de Fórum Buenavista, Paseo Interlomas, Plaza Cosmopol y Gran Sur.

- 2N Patio Santa Fe: máximo histórico de ventas de agosto a noviembre 2019 y enero y febrero 2020.

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 POR INDUSTRIA

CATEGORÍA	2020	2021	2022	2023	2024
CONSUMER SPENDING	-8.80%	8.48%	7.59%	6.29%	6.09%
PERSONAL EFFECTS SPENDING	-4.38%	3.98%	-4.11%	0.03%	0.19%
MEXICAN JEWELLERY	-17.57%	-7.50%	-2.29%	0.93%	1.00%
NON ESSENTIAL SPENDING	-7.71%	3.69%	5.15%	5.44%	5.30%

Fuente: Euromonitor "Jewelry in Mexico" y Fitch "Mexico Consumer and Retail Report".

TABLA DE CRECIMIENTOS PROYECTADOS PARA ACIUM

AÑO	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028	2029
CREENCIENTOS										
MINIMO	-17.57%	-7.50%	-4.11%	0.03%	0.19%	-5.00%	-5.00%	-5.00%	-5.00%	-5.00%
ESPERADO	-9.62%	2.16%	1.59%	3.17%	3.15%	5.00%	5.00%	5.00%	5.00%	5.00%
MAXIMO	-4.38%	8.48%	7.59%	6.29%	6.09%	10.00%	10.00%	10.00%	10.00%	10.00%

CREENCIENTO MÍNIMO

- 2020-2024: De acuerdo al análisis de industria mencionado anteriormente, se consideró el mínimo proyectado de las 4 categorías, como el mínimo para las proyecciones de ACIUM.
- 2025-2029: A partir de 2025, se tomó un decrecimiento base de -5%.

CREENCIENTO ESPERADO

- 2020-2024: De acuerdo al análisis de industria mencionado anteriormente, se consideró el promedio proyectado de las 4 categorías, como el esperado para las proyecciones de ACIUM.
- 2025-2029: A partir de 2025, se tomó un crecimiento base de 5%.

CREENCIENTO MÁXIMO

- 2020-2024: De acuerdo al análisis de industria mencionado anteriormente, se consideró el máximo proyectado de las 4 categorías, como el máximo para las proyecciones de ACIUM.
- 2025-2029: A partir de 2025, se tomó un crecimiento base de 10%

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.

De acuerdo a los datos que más afectan el retorno del inversionistas dentro del modelo, podemos ver que el mayor impacto proviene de los crecimientos que se obtengan durante 2020-2023, ya que estos años representan la caída más brusca en la industria, pero el consolidamiento de las islas en los centros comerciales, siendo la base sobre la cual se va a sostener la empresa en el largo plazo.

Es importante señalar que los resultados obtenidos de retorno promedio y TIR al inversionista, consideran el desempeño proyectado a la industria y el periodo de apertura y 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 decrece a nivel general.

USO DE LA INVERSIÓN

DESTINO	%	MONTO
MOBILIARIO - ISLAS	42.53%	\$3'612,000.00
STOCK INICIAL	33.08%	\$2'809,000.00
MÁQUINAS FOTOGRAFACIÓN	16.07%	\$1'365,000.00
OTROS	8.32%	\$213,000.00
TOTALES	100.00%	\$8'000,000.00

Cifras en pesos mexicanos.

IV. RESULTADOS Y RETORNOS PROYECTADOS

DATOS GENERALES

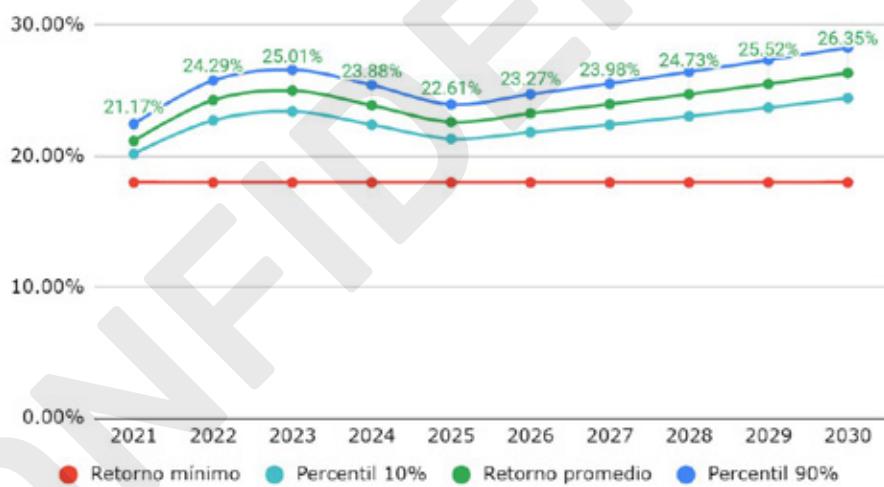
FUENTE DE REPAGO	Porcentaje sobre las ventas totales 8 islas (4 actuales y 4 nuevas)
DESTINO DE LA INVERSIÓN	Ejecución, adecuación, administración y operación de 4 nuevas islas en caso de llegar a la meta máxima y working capital de las 4 islas actuales.
MONTO MÍNIMO A LEVANTAR	Mínima: \$4'000,000.00 MXN (cuatro millones de pesos 00/100 M.N.)
MONTO MÁXIMO A LEVANTAR	Máxima: \$8'493,000.00 MXN (ochos millones cuatrocientos noventa y tres mil pesos 00/100 MN)
PORCENTAJE DE VENTAS	25% (veinticinco por ciento) por isla hasta recuperación players. Una vez que recuperen su inversión, el porcentaje baja a 21%.
PARTICIPACIÓN INICIAL PB	20% (veinte por ciento)

RETORNO MÍNIMO A PLAYERS	18% bruto anual
RECUPERACIÓN ESTIMADA BRUTA ANUAL	Percentil 10: 4.5 años Media: 4.34 años Percentil 90: 4 años
RETORNOS ESTIMADOS BRUTOS ANUALES	Percentil 10: 22.68% Estimado: 24.08% Percentil 90: 25.47%
PERIODO DE GRACIA	N/A
PUNTO DE EQUILIBRIO	N/A
MESES DE PAGO	1 mensualidad

RETORNOS ANUALES

Debido a la estructura planteada, con un periodo de recuperación acelerado y una baja en el porcentaje que recibe el vehículo de inversión una vez recuperada la inversión inicial, los retornos de los primeros años serán mayores, reduciendo de esta forma el riesgo que asume el inversionista y protegiendo la rentabilidad de las islas en el largo plazo.

RETORNO ANUAL PLAYER



Para cualquier duda acerca de la información que se presenta, por favor enviar un correo a inversiones@playbusiness.mx.

En relación al Artículo 18 Fracción I de la Ley FinTech, el Solicitante de inversión no cuenta con otro financiamiento obtenido a través de esta u otra institución de financiamiento colectivo.

*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.