

OPERADORA TBT MEX, S.A. DE C.V.

Financial performance and quality of earnings

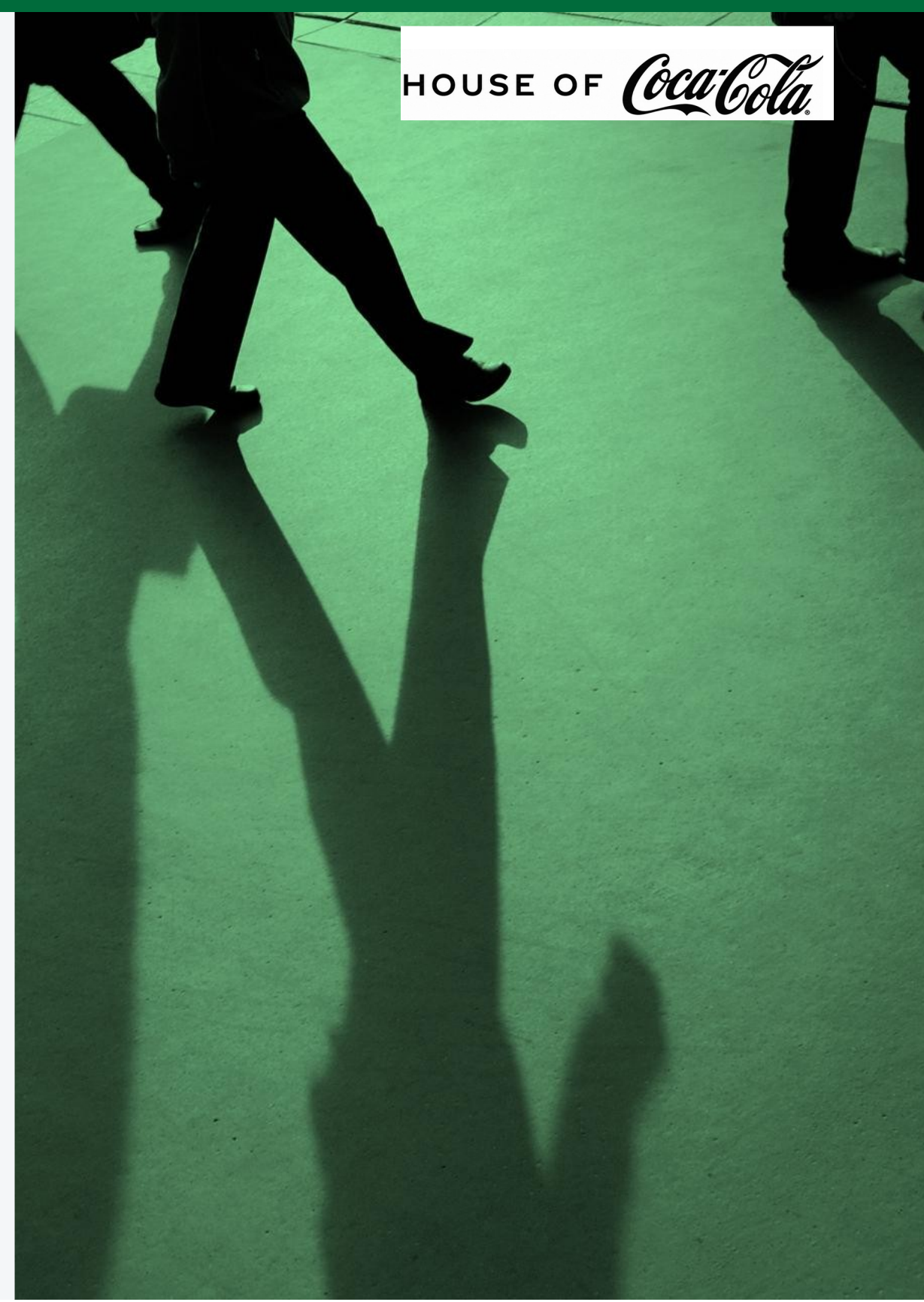
Desempeño financiero
y calidad de la utilidad

DECEMBER 2025 - AUGUST 2026

DICIEMBRE 2025 - AGOSTO 2026



Digital presentation
Presentación digital



Work plan

Plan de trabajo

1 →

Context and analysis

Contexto y análisis

- 1.1 Objective and approach / Objetivo y enfoque
- 1.2 Scope / Alcance
- 1.3 Key findings / Puntos relevantes
 - 1.3.1 Revenue composition / Integración del ingreso
 - 1.3.2 Funding and profit / Fondeo y utilidad
 - 1.3.3 Sales / Ventas
 - 1.3.4 Cost of sales / Costo de ventas
 - 1.3.5 Inventory / Inventarios
 - 1.3.6 Turnover / Rotación
 - 1.3.7 Cash flow / Flujo de efectivo
 - 1.3.8 Liquidity / Liquidez
 - 1.3.9 Operating expenses / Gastos operativos
- 1.4 Account continuity / Continuidad del catálogo

2 →

Financial statements and charts

Estados financieros y gráficas

- 2.1 ESF · Financial position / ESF · Situación financiera
- 2.2 P&L · Month and YTD / ERI · Mes y acumulado
- 2.3 Cash flow statement / Estado de flujos
- 2.4 Charts and trends / Gráficas y evolución

3

Findings, recommendations and improvement

Observaciones, recomendaciones y mejora

- Dec 25 / Dic 25 Obs. · Rec.
- Jan 26 / Ene 26 Obs. · Rec.
- Feb 26 / Feb 26 Obs. · Rec.
- Mar 26 / Mar 26 Obs. · Rec.
- Apr 26 / Abr 26 Obs. · Rec.
- May 26 / May 26 Obs. · Rec.
- Jun 26 / Jun 26 Obs. · Rec.
- Jul 26 / Jul 26 Obs. · Rec.
- Aug 26 / Ago 26 Obs. · Rec.
- 90-day proposal / Propuesta a 90 días
- Conclusion / Conclusión

Objective and review approach

Objetivo y enfoque de la revisión

Objective / Objetivo

Explain operating performance, earnings composition and cash generation from December 2025 through August 2026, and define actions to improve profitability and working capital.

Explicar el desempeño operativo, la integración del resultado y la generación de efectivo de diciembre de 2025 a agosto de 2026, y definir acciones para mejorar la rentabilidad y el capital de trabajo.

Mission of the review / Misión de la revisión

Translate the financial statements into specific management priorities, connecting sales, costs, inventory, obligations and cash.

Convertir la información financiera en prioridades concretas para la dirección, relacionando ventas, costos, inventarios, obligaciones y efectivo.

Vision for improvement / Visión de mejora

Build an operation whose recurring income supports its cost structure and whose inventory investment returns to cash within the commercial cycle.

Consolidar una operación cuyos ingresos recurrentes sostengan su estructura de costos y cuya inversión en inventarios regrese a efectivo dentro del ciclo comercial.

Scope and presentation basis

Alcance y bases de presentación

Period and information reviewed / Periodo e información revisada

Monthly statements of financial position, profit and loss and cash flows from December 2025 to August 2026, with account-level trial-balance analysis. January–August 2026 totals are distinguished from December 2025.

Estados mensuales de situación financiera, resultados y flujos de efectivo de diciembre de 2025 a agosto de 2026, con análisis de las cuentas de la balanza. Los acumulados enero–agosto de 2026 se distinguen de diciembre de 2025.

English in USD and Spanish in MXN / Inglés en USD y español en MXN

English amounts are in U.S. dollars; Spanish amounts are in Mexican pesos. ESF and cash-flow tables show USD above MXN; P&L labels each currency column. Amounts are rounded to whole currency units; calculations retain source precision.

Los importes en inglés se presentan en dólares estadounidenses y en español en pesos mexicanos. En ESF y flujos se muestra USD arriba y MXN abajo; el ERI identifica la moneda de cada columna. Los importes se redondean a unidades; los cálculos conservan la precisión de origen.

Exchange rates and comparability / Tipos de cambio y comparabilidad

The workbook uses monthly average rates for income and the entire cash-flow statement, including beginning and ending cash. Financial position uses closing rates. Totals add translated months. Operating ratios and monthly changes use the underlying peso figures to isolate business performance.

El libro usa tipo promedio mensual en resultados y en todo el flujo, incluidos efectivo inicial y final. Situación financiera usa tipo de cierre. Los acumulados suman meses convertidos. Las razones operativas y las variaciones mensuales usan las cifras de origen para aislar el desempeño del negocio.

Analytical interpretation / Interpretación analítica

Funding-excluded results isolate the effect of the funded-income account without changing the financial statements or recalculating taxes. Recommendations arise from recorded balances and movements; this management review is not an audit opinion.

Los resultados sin fondeo aíslan el efecto de la cuenta de ingresos fondeados sin modificar los estados ni recalcular impuestos. Las recomendaciones derivan de saldos y movimientos registrados; esta revisión gerencial no constituye una opinión de auditoría.

P&L period and YTD / ERI mensual y acumulado

Period and YTD columns reproduce the workbook. YTD follows each fiscal year, including the reset in January.

Las columnas del mes y acumulado reproducen el Excel. El YTD sigue cada ejercicio, incluido el reinicio en enero.

Key findings from the period

Puntos relevantes del periodo

Reported profit and recurring performance / Utilidad reportada y desempeño recurrente

January–August pretax profit is USD 712,932; removing funded income yields a pretax loss of USD 574,410. The difference comes from two postings, in February and July.

La utilidad antes de impuestos de enero–agosto es MXN 12,184,454; al excluir los ingresos fondeados resulta una pérdida de MXN 10,028,046. La diferencia proviene de dos registros, en febrero y julio.

Cash generation / Generación de efectivo

January–August operating cash flow is negative USD 212,383. August closes with cash of USD 45,251, against current liabilities of USD 150,926.

El flujo operativo de enero–agosto es negativo por MXN 4,046,055. Agosto cierra con efectivo de MXN 767,964, frente a pasivos circulantes de MXN 2,561,395.

Inventory and cost recognition / Inventarios y reconocimiento del costo

August inventory is USD 875,192, equivalent to 19.3 times cash. Merchandise receives additions without recorded credits in five months; a low cost ratio alone does not demonstrate better efficiency.

El inventario de agosto es MXN 14,853,053, equivalente a 19.3 veces el efectivo. Mercancías recibe cargos sin abonos en cinco meses; una menor proporción de costo no demuestra por sí sola mayor eficiencia.

Liquidity and fixed spending / Liquidez y gasto recurrente

The current ratio reaches 8.48, while the cash ratio is 0.30. August premises rent, equipment rent and consulting total USD 87,711, 44.4% of net sales.

La razón circulante llega a 8.48, mientras la cobertura en efectivo es 0.30. Renta de locales, equipo y consultoría de agosto suman MXN 1,496,912, 44.4% de las ventas netas.

Revenue composition January to August 2026

Integración de ingresos de enero a agosto de 2026

Concept / Concepto	USD	%	MXN	%
TOTAL RECORDED REVENUE TOTAL DE INGRESOS REGISTRADOS	2,785,887	100.0%	48,298,152	100.0%
Funded income Ingresos fondeados	1,287,342	46.2%	22,212,500	46.0%
Customer revenue Ingresos de clientes	1,498,546	53.8%	26,085,652	54.0%
Net restaurant sales Ventas netas del restaurante	1,484,855	53.3%	25,850,687	53.5%
Marketing income Ingresos por mercadotecnia	13,691	0.5%	234,965	0.5%

Net sales and marketing are the two components of customer revenue. / Ventas netas y mercadotecnia integran el ingreso de clientes.

What customer revenue includes / Qué integra el ingreso de clientes

Gross restaurant sales USD 1,493,663, less discounts USD 8,808, equal net restaurant sales of USD 1,484,855. Marketing income adds USD 13,691.

Ventas brutas del restaurante por MXN 26,003,721, menos descuentos de MXN 153,034, dan ventas netas de MXN 25,850,687. Se agregan ingresos por mercadotecnia de MXN 234,965.

Business implication / Implicación para la empresa

Funding accounts for a substantial portion of reported income, but it does not measure customer demand. Commercial performance should therefore follow net sales separately from funding and marketing income.

El fondeo explica una parte sustancial del ingreso reportado, pero no mide la demanda de clientes. El desempeño comercial debe seguirse con las ventas netas, separadas del fondeo y de mercadotecnia.

Account continuity and inventory transfers

Continuidad del catálogo y traspasos de inventario

A code was reused for a different description / Se reutilizó un código con otra descripción

As a continuity reference, account 6100-063-000 is “MANTTO. Y REPARACION DE EQUIPO” in November 2025 and “ANALISIS DE ALIMENTOS” in December 2025 and the subsequent months in which it appears. No same-code description change was found between December 2025 and January 2026.

Como antecedente de continuidad, la cuenta 6100-063-000 aparece como “MANTTO. Y REPARACION DE EQUIPO” en noviembre de 2025 y como “ANALISIS DE ALIMENTOS” en diciembre de 2025 y los meses posteriores en que aparece. No se detectó cambio de descripción para un mismo código entre diciembre de 2025 y enero de 2026.

Effect on comparison / Efecto en la comparación

Maintenance and food analysis describe different services. Comparing that account by code alone would mix unlike expenses and distort the interpretation of changes. The account history should preserve the original economic meaning.

Mantenimiento y análisis de alimentos describen servicios distintos. Comparar solo el código mezclaría gastos de diferente naturaleza y distorsionaría la interpretación de variaciones. El historial debe conservar el significado económico original.

Inventory opening differs in its detail / La apertura de inventarios difiere en su integración

Total January opening inventory agrees with December at USD 285,680. However, USD 8,915 is redistributed from merchandise into transit accounts. This is a transfer within inventory, not a new purchase or a total-balance difference.

El inventario total de apertura de enero coincide con diciembre en MXN 5,132,719. Sin embargo, MXN 153,807 se redistribuyen de mercancías a cuentas de tránsito. Es un traspaso dentro del inventario, no una compra nueva ni una diferencia en el total.

Statement of financial position Assets

Estado de situación financiera Activos

Concept / Concepto USD / MXN	Dec 25 Dic 25	Jan 26 Ene 26	Feb 26 Feb 26	Mar 26 Mar 26	Apr 26 Abr 26	May 26 May 26	Jun 26 Jun 26	Jul 26 Jul 26	Aug 26 Ago 26
CURRENT ASSETS ACTIVOS CIRCULANTES	718,896 12,916,193	657,594 11,345,598	1,897,148 32,737,757	1,478,757 26,716,252	1,585,794 27,597,574	1,490,352 25,814,833	1,378,104 24,075,485	1,358,430 23,790,600	1,280,450 21,730,777
Cash and cash equivalents Efectivo y equivalentes de efectivo	271,333 4,874,958	307,474 5,304,908	1,527,943 26,366,641	913,696 16,507,479	835,722 14,544,071	621,090 10,758,095	374,029 6,534,290	196,329 3,438,369	45,251 767,964
Short-term investments Inversiones de corto plazo		217 3,745	159 2,745	1,010 18,245	111 1,925	101 1,745	100 1,745	100 1,745	152 2,587
Recoverable taxes Impuestos a favor	20,199 362,909	19,614 338,396	97,015 1,674,127	179,143 3,236,517	203,833 3,547,305	220,971 3,827,512	244,336 4,268,549	271,497 4,754,809	302,984 5,142,009
Inventories, net Inventarios, neto	285,680 5,132,719	199,112 3,435,313	155,082 2,676,134	286,922 5,183,736	454,671 7,912,641	567,799 9,835,025	688,716 12,031,869	823,117 14,415,494	875,192 14,853,053
Prepaid expenses and other current assets Pagos anticipados y otros activos circulantes	141,685 2,545,607	131,178 2,263,236	116,949 2,018,109	97,985 1,770,274	91,457 1,591,631	80,390 1,392,455	70,923 1,239,031	67,388 1,180,182	56,871 965,163
TOTAL CURRENT ASSETS TOTAL DE ACTIVOS CIRCULANTES	718,896 12,916,193	657,594 11,345,598	1,897,148 32,737,757	1,478,757 26,716,252	1,585,794 27,597,574	1,490,352 25,814,833	1,378,104 24,075,485	1,358,430 23,790,600	1,280,450 21,730,777
NON-CURRENT ASSETS ACTIVOS NO CIRCULANTES	399,348 7,174,967	413,754 7,138,588	411,115 7,094,331	390,067 7,047,223	404,058 7,031,816	403,229 6,984,444	397,997 6,953,000	394,300 6,905,495	404,096 6,857,991
Property, plant and equipment, net Propiedades, planta y equipo, neto	274,110 4,924,852	283,746 4,895,522	281,539 4,858,314	266,693 4,818,255	276,383 4,809,896	275,359 4,769,573	271,619 4,745,178	268,637 4,704,723	274,834 4,664,267
Other non-current assets Otros activos no circulantes	125,238 2,250,115	130,009 2,243,066	129,577 2,236,017	123,374 2,228,968	127,675 2,221,919	127,870 2,214,870	126,378 2,207,822	125,663 2,200,773	129,262 2,193,724
TOTAL NON-CURRENT ASSETS TOTAL DE ACTIVOS NO CIRCULANTES	399,348 7,174,967	413,754 7,138,588	411,115 7,094,331	390,067 7,047,223	404,058 7,031,816	403,229 6,984,444	397,997 6,953,000	394,300 6,905,495	404,096 6,857,991
TOTAL ASSETS TOTAL DE ACTIVOS	1,118,244 20,091,159	1,071,348 18,484,186	2,308,263 39,832,087	1,868,824 33,763,475	1,989,852 34,629,389	1,893,581 32,799,277	1,776,101 31,028,485	1,752,730 30,696,095	1,684,546 28,588,768

Statement of financial position Liabilities and equity

Estado de situación financiera Pasivos y capital

Concept / Concepto USD / MXN	Dec 25 Dic 25	Jan 26 Ene 26	Feb 26 Feb 26	Mar 26 Mar 26	Apr 26 Abr 26	May 26 May 26	Jun 26 Jun 26	Jul 26 Jul 26	Aug 26 Ago 26
LIABILITIES PASIVOS	478,254 8,592,644	515,173 8,888,388	763,558 13,176,180	472,528 8,537,028	599,792 10,438,186	538,120 9,320,932	469,311 8,198,855	389,131 6,814,973	289,066 4,905,799
CURRENT LIABILITIES PASIVOS CIRCULANTES	347,768 6,248,240	379,291 6,543,984	627,700 10,831,776	342,765 6,192,624	465,080 8,093,782	402,772 6,976,528	335,115 5,854,451	255,267 4,470,569	150,926 2,561,395
Trade payables Proveedores	68,182 1,225,006	89,910 1,551,234	173,125 2,987,501	171,548 3,099,304	352,436 6,133,438	333,276 5,772,766	281,327 4,914,778	189,658 3,321,530	60,218 1,021,964
Other accounts payable Otras cuentas por pagar	160,700 2,887,246	167,771 2,894,592	77,164 1,331,571	77,685 1,403,509	77,086 1,341,532	13,038 225,831	13,529 236,353	7,325 128,284	47,837 811,844
Taxes payable Impuestos por pagar	118,886 2,135,988	121,610 2,098,157	377,410 6,512,704	93,532 1,689,811	35,558 618,812	56,458 977,931	40,259 703,319	58,285 1,020,755	42,872 727,587
TOTAL CURRENT LIABILITIES TOTAL DE PASIVOS CIRCULANTES	347,768 6,248,240	379,291 6,543,984	627,700 10,831,776	342,765 6,192,624	465,080 8,093,782	402,772 6,976,528	335,115 5,854,451	255,267 4,470,569	150,926 2,561,395
NON-CURRENT LIABILITIES PASIVOS NO CIRCULANTES	130,486 2,344,404	135,882 2,344,404	135,858 2,344,404	129,764 2,344,404	134,713 2,344,404	135,348 2,344,404	134,196 2,344,404	133,864 2,344,404	138,140 2,344,404
Long-term debt Deuda a largo plazo	130,486 2,344,404	135,882 2,344,404	135,858 2,344,404	129,764 2,344,404	134,713 2,344,404	135,348 2,344,404	134,196 2,344,404	133,864 2,344,404	138,140 2,344,404
TOTAL NON-CURRENT LIABILITIES TOTAL DE PASIVOS NO CIRCULANTES	130,486 2,344,404	135,882 2,344,404	135,858 2,344,404	129,764 2,344,404	134,713 2,344,404	135,348 2,344,404	134,196 2,344,404	133,864 2,344,404	138,140 2,344,404
TOTAL LIABILITIES TOTAL DE PASIVOS	478,254 8,592,644	515,173 8,888,388	763,558 13,176,180	472,528 8,537,028	599,792 10,438,186	538,120 9,320,932	469,311 8,198,855	389,131 6,814,973	289,066 4,905,799
EQUITY CAPITAL CONTABLE	639,990 11,498,515	556,175 9,595,799	1,544,706 26,655,908	1,396,295 25,226,447	1,390,059 24,191,203	1,355,461 23,478,344	1,306,791 22,829,630	1,363,599 23,881,122	1,395,480 23,682,969
Contributed capital Capital contribuido	3,128 56,192	3,257 56,192	3,256 56,192	3,110 56,192	3,229 56,192	3,244 56,192	3,216 56,192	3,209 56,192	3,311 56,192
Retained earnings Resultados acumulados	240,034 4,312,611	663,200 11,442,324	663,081 11,442,324	633,338 11,442,324	657,491 11,442,324	660,593 11,442,324	654,970 11,442,324	653,351 11,442,324	674,220 11,442,324
Current-year profit (loss) Utilidad (pérdida) del ejercicio	396,829 7,129,712	(110,282) (1,902,717)	878,369 15,157,392	759,847 13,727,932	729,339 12,692,688	691,624 11,979,829	648,604 11,331,115	707,040 12,382,606	717,949 12,184,454
TOTAL EQUITY TOTAL DE CAPITAL CONTABLE	639,990 11,498,515	556,175 9,595,799	1,544,706 26,655,908	1,396,295 25,226,447	1,390,059 24,191,203	1,355,461 23,478,344	1,306,791 22,829,630	1,363,599 23,881,122	1,395,480 23,682,969
TOTAL LIABILITIES AND EQUITY TOTAL DE PASIVOS Y CAPITAL CONTABLE	1,118,244 20,091,159	1,071,348 18,484,186	2,308,263 39,832,087	1,868,824 33,763,475	1,989,852 34,629,389	1,893,581 32,799,277	1,776,101 31,028,485	1,752,730 30,696,095	1,684,546 28,588,768

PROFIT AND LOSS (P&L)
ESTADO DE RESULTADOS

Account / Concepto	Dec 25 / Dic 25				Jan 26 / Ene 26				Feb 26 / Feb 26			
	MXN Mes	USD Month	MXN Acumulado	USD YTD	MXN Mes	USD Month	MXN Acumulado	USD YTD	MXN Mes	USD Month	MXN Acumulado	USD YTD
REVENUE INGRESOS	6,228,361	344,605	36,321,367	1,978,452	4,185,943	237,232	4,185,943	237,232	21,825,994	1,267,273	26,011,937	1,504,506
Revenue from contracts with customers Ingresos por contratos con clientes	6,228,361	344,605	6,228,361	344,605	4,185,943	237,232	4,185,943	237,232	2,613,494	151,746	6,799,437	388,979
Other operating income Otros ingresos de operación			30,093,005	1,633,847					19,212,500	1,115,527	19,212,500	1,115,527
COST OF SALES COSTO DE VENTAS	4,649,755	257,264	4,649,755	257,264	2,841,158	161,019	2,841,158	161,019	2,925,277	169,849	5,766,435	330,868
Cost of sales Costo de ventas	4,649,755	257,264	4,649,755	257,264	2,841,158	161,019	2,841,158	161,019	2,925,277	169,849	5,766,435	330,868
GROSS PROFIT UTILIDAD BRUTA	1,578,606	87,342	31,671,611	1,721,188	1,344,785	76,214	1,344,785	76,214	18,900,717	1,097,424	20,245,502	1,173,638
OPERATING EXPENSES GASTOS DE OPERACIÓN	6,748,529	373,385	20,159,199	1,101,494	3,276,245	185,677	3,276,245	185,677	1,949,065	113,168	5,225,310	298,844
Selling expenses Gastos de venta	6,710,355	371,273	19,881,804	1,086,394	3,229,358	183,019	3,229,358	183,019	1,902,005	110,435	5,131,363	293,455
Administrative expenses Gastos de administración			218,976	11,889								
Other operating expenses Otros gastos de operación	38,174	2,112	58,418	3,211	46,886	2,657	46,886	2,657	47,061	2,732	93,947	5,390
OPERATING INCOME UTILIDAD DE OPERACIÓN	(5,169,923)	(286,044)	11,512,413	619,694	(1,931,460)	(109,463)	(1,931,460)	(109,463)	16,951,652	984,256	15,020,192	874,794
RESULT OF FINANCING RESULTADO INTEGRAL DE FINANCIAMIENTO	(9,519)	(527)	(524,274)	(28,474)	28,743	1,629	28,743	1,629	108,457	6,297	137,201	7,926
Interest income Ingresos por intereses	18,708	1,035	183,022	9,956	25,315	1,435	25,315	1,435	70,172	4,074	95,487	5,509
Foreign exchange gain (loss) Ganancia (pérdida) cambiaria	(28,228)	(1,562)	(707,296)	(38,431)	3,428	194	3,428	194	38,285	2,223	41,714	2,417
INCOME BEFORE INCOME TAXES UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS A LA UTILIDAD	(5,179,442)	(286,570)	10,988,139	591,220	(1,902,717)	(107,834)	(1,902,717)	(107,834)	17,060,109	990,554	15,157,392	882,720
Income tax expense Impuesto a la utilidad	3,858,427	213,481	3,858,427	213,481								
INCOME FROM CONTINUING OPERATIONS UTILIDAD DE OPERACIONES CONTINUAS	(9,037,869)	(500,051)	7,129,712	377,739	(1,902,717)	(107,834)	(1,902,717)	(107,834)	17,060,109	990,554	15,157,392	882,720
NET INCOME UTILIDAD NETA	(9,037,869)	(500,051)	7,129,712	377,739	(1,902,717)	(107,834)	(1,902,717)	(107,834)	17,060,109	990,554	15,157,392	882,720
COMPREHENSIVE INCOME RESULTADO INTEGRAL	(9,037,869)	(500,051)	7,129,712	377,739	(1,902,717)	(107,834)	(1,902,717)	(107,834)	17,060,109	990,554	15,157,392	882,720

PROFIT AND LOSS (P&L)
ESTADO DE RESULTADOS

Account / Concepto	Mar 26 / Mar 26				Apr 26 / Abr 26				May 26 / May 26			
	MXN Mes	USD Month	MXN Acumulado	USD YTD	MXN Mes	USD Month	MXN Acumulado	USD YTD	MXN Mes	USD Month	MXN Acumulado	USD YTD
REVENUE	2,827,559	159,127	28,839,496	1,663,633	2,999,112	172,178	31,838,608	1,835,810	3,484,927	201,401	35,323,535	2,037,212
INGRESOS												
Revenue from contracts with customers	2,827,559	159,127	9,626,996	548,106	2,999,112	172,178	12,626,108	720,283	3,484,927	201,401	16,111,035	921,685
Ingresos por contratos con clientes												
Other operating income			19,212,500	1,115,527			19,212,500	1,115,527			19,212,500	1,115,527
Otros ingresos de operación												
COST OF SALES	1,423,465	80,109	7,189,900	410,976	1,293,939	74,284	8,483,838	485,261	1,121,281	64,801	9,605,119	550,062
COSTO DE VENTAS												
Cost of sales	1,423,465	80,109	7,189,900	410,976	1,293,939	74,284	8,483,838	485,261	1,121,281	64,801	9,605,119	550,062
Costo de ventas												
GROSS PROFIT	1,404,094	79,018	21,649,596	1,252,656	1,705,173	97,893	23,354,769	1,350,550	2,363,647	136,600	25,718,416	1,487,150
UTILIDAD BRUTA												
OPERATING EXPENSES	2,943,825	165,670	8,169,135	464,514	2,748,414	157,785	10,917,549	622,300	3,146,465	181,841	14,064,014	804,141
GASTOS DE OPERACIÓN												
Selling expenses	2,896,717	163,019	8,028,080	456,474	2,701,307	155,081	10,729,387	611,555	3,099,095	179,103	13,828,482	790,658
Gastos de venta												
Administrative expenses												
Gastos de administración												
Other operating expenses	47,107	2,651	141,055	8,041	47,107	2,704	188,162	10,745	47,370	2,738	235,532	13,483
Otros gastos de operación												
OPERATING INCOME	(1,539,730)	(86,652)	13,480,461	788,142	(1,043,241)	(59,892)	12,437,220	728,250	(782,818)	(45,241)	11,654,402	683,009
UTILIDAD DE OPERACIÓN												
RESULT OF FINANCING	110,270	6,206	247,471	14,132	7,997	459	255,468	14,591	69,959	4,043	325,427	18,634
RESULTADO INTEGRAL DE FINANCIAMIENTO												
Interest income	93,704	5,273	189,191	10,782	59,041	3,389	248,231	14,172	49,846	2,881	298,078	17,053
Ingresos por intereses												
Foreign exchange gain (loss)	16,566	932	58,280	3,350	(51,043)	(2,930)	7,237	419	20,113	1,162	27,350	1,582
Ganancia (pérdida) cambiaria												
INCOME BEFORE INCOME TAXES	(1,429,461)	(80,446)	13,727,932	802,274	(1,035,244)	(59,433)	12,692,688	742,841	(712,859)	(41,198)	11,979,829	701,643
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS A LA UTILIDAD												
Income tax expense												
Impuesto a la utilidad												
INCOME FROM CONTINUING OPERATIONS	(1,429,461)	(80,446)	13,727,932	802,274	(1,035,244)	(59,433)	12,692,688	742,841	(712,859)	(41,198)	11,979,829	701,643
UTILIDAD DE OPERACIONES CONTINUAS												
NET INCOME	(1,429,461)	(80,446)	13,727,932	802,274	(1,035,244)	(59,433)	12,692,688	742,841	(712,859)	(41,198)	11,979,829	701,643
UTILIDAD NETA												
COMPREHENSIVE INCOME	(1,429,461)	(80,446)	13,727,932	802,274	(1,035,244)	(59,433)	12,692,688	742,841	(712,859)	(41,198)	11,979,829	701,643
RESULTADO INTEGRAL												

PROFIT AND LOSS (P&L)
ESTADO DE RESULTADOS

Account / Concepto	Jun 26 / Jun 26				Jul 26 / Jul 26				Aug 26 / Ago 26			
	MXN Mes	USD Month	MXN Acumulado	USD YTD	MXN Mes	USD Month	MXN Acumulado	USD YTD	MXN Mes	USD Month	MXN Acumulado	USD YTD
REVENUE												
INGRESOS	3,574,346	205,636	38,897,881	2,242,848	5,869,457	336,152	44,767,338	2,579,000	3,530,814	206,887	48,298,152	2,785,887
Revenue from contracts with customers												
Ingresos por contratos con clientes	3,574,346	205,636	19,685,381	1,127,321	2,869,457	164,338	22,554,838	1,291,659	3,530,814	206,887	26,085,652	1,498,546
Other operating income												
Otros ingresos de operación			19,212,500	1,115,527	3,000,000	171,814	22,212,500	1,287,342			22,212,500	1,287,342
COST OF SALES												
COSTO DE VENTAS	1,398,763	80,472	11,003,882	630,534	1,793,909	102,740	12,797,792	733,274	1,026,927	60,172	13,824,718	793,447
Cost of sales												
Costo de ventas	1,398,763	80,472	11,003,882	630,534	1,793,909	102,740	12,797,792	733,274	1,026,927	60,172	13,824,718	793,447
GROSS PROFIT												
UTILIDAD BRUTA	2,175,583	125,164	27,893,999	1,612,313	4,075,547	233,413	31,969,546	1,845,726	2,503,887	146,714	34,473,433	1,992,441
OPERATING EXPENSES												
GASTOS DE OPERACIÓN	2,898,223	166,738	16,962,238	970,879	3,025,479	173,274	19,987,716	1,144,152	2,764,567	161,989	22,752,284	1,306,141
Selling expenses												
Gastos de venta	2,850,853	164,013	16,679,335	954,670	2,977,973	170,553	19,657,308	1,125,223	2,717,062	159,205	22,374,371	1,284,429
Administrative expenses												
Gastos de administración												
Other operating expenses												
Otros gastos de operación	47,370	2,725	282,903	16,208	47,505	2,721	330,408	18,929	47,505	2,784	377,913	21,712
OPERATING INCOME												
UTILIDAD DE OPERACIÓN	(722,641)	(41,574)	10,931,761	641,435	1,050,069	60,139	11,981,830	701,574	(260,680)	(15,274)	11,721,150	686,299
RESULT OF FINANCING												
RESULTADO INTEGRAL DE FINANCIAMIENTO	73,926	4,253	399,354	22,887	1,423	81	400,777	22,969	62,527	3,664	463,304	26,633
Interest income												
Ingresos por intereses	26,195	1,507	324,273	18,560	17,263	989	341,536	19,548	8,351	489	349,887	20,038
Foreign exchange gain (loss)												
Ganancia (pérdida) cambiaria	47,731	2,746	75,080	4,328	(15,840)	(907)	59,241	3,420	54,177	3,174	113,418	6,595
INCOME BEFORE INCOME TAXES												
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS A LA UTILIDAD	(648,714)	(37,321)	11,331,115	664,322	1,051,492	60,220	12,382,606	724,543	(198,152)	(11,611)	12,184,454	712,932
Income tax expense												
Impuesto a la utilidad												
INCOME FROM CONTINUING OPERATIONS												
UTILIDAD DE OPERACIONES CONTINUAS	(648,714)	(37,321)	11,331,115	664,322	1,051,492	60,220	12,382,606	724,543	(198,152)	(11,611)	12,184,454	712,932
NET INCOME												
UTILIDAD NETA	(648,714)	(37,321)	11,331,115	664,322	1,051,492	60,220	12,382,606	724,543	(198,152)	(11,611)	12,184,454	712,932
COMPREHENSIVE INCOME												
RESULTADO INTEGRAL	(648,714)	(37,321)	11,331,115	664,322	1,051,492	60,220	12,382,606	724,543	(198,152)	(11,611)	12,184,454	712,932

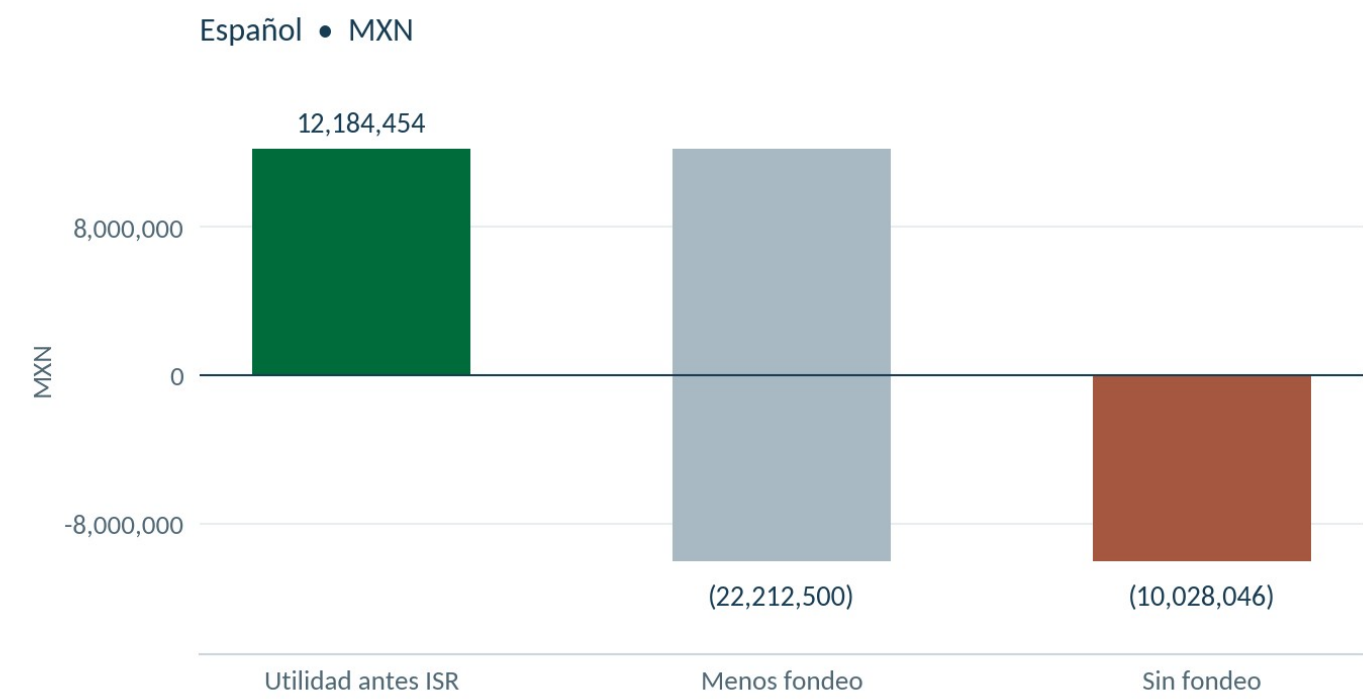
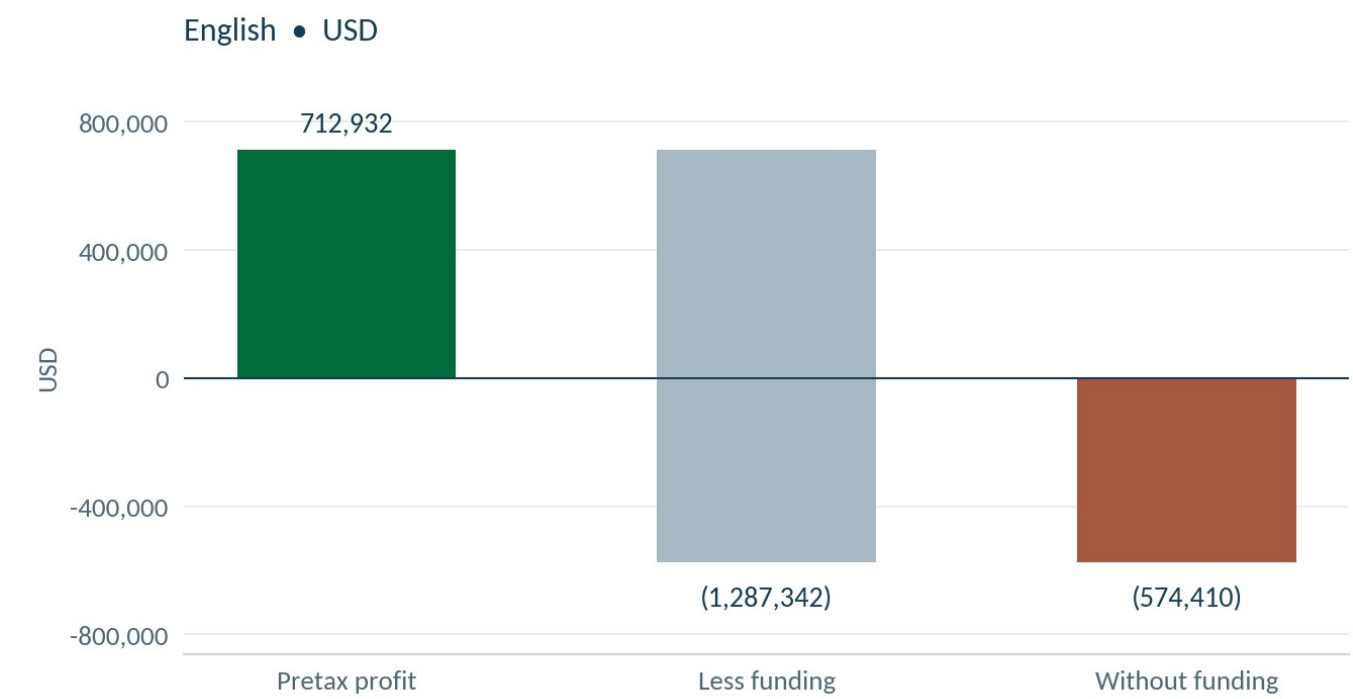
STATEMENT OF CASH FLOWS
ESTADO DE FLUJOS DE EFECTIVO

Concept / Concepto USD / MXN	Dec 25 Dic 25	Jan 26 Ene 26	Feb 26 Feb 26	Mar 26 Mar 26	Apr 26 Abr 26	May 26 May 26	Jun 26 Jun 26	Jul 26 Jul 26	Aug 26 Ago 26
Net income Utilidad neta	(500,051) (9,037,869)	(107,834) (1,902,717)	990,554 17,060,109	(80,446) (1,429,460)	(59,433) (1,035,244)	(41,198) (712,859)	(37,321) (648,714)	60,220 1,051,492	(11,611) (198,152)
Depreciation and amortization Depreciación y amortización	2,112 38,174	2,657 46,886	2,732 47,061	2,651 47,108	2,704 47,108	2,738 47,372	2,725 47,372	2,721 47,505	2,784 47,505
Changes in trade receivables Cambios en cuentas por cobrar		(212) (3,745)	58 1,000	(872) (15,500)	937 16,320	10 180			(49) (842)
Changes in inventories Cambios en inventarios	141,618 2,559,598	96,198 1,697,406	44,080 759,179	(141,121) (2,507,602)	(156,665) (2,728,904)	(111,099) (1,922,384)	(126,387) (2,196,845)	(136,514) (2,383,624)	(25,639) (437,560)
Changes in prepaid expenses Cambios en pagos anticipados	(68,005) (1,229,116)	16,003 282,371	14,233 245,127	13,947 247,835	10,256 178,643	11,511 199,176	8,827 153,424	3,370 58,849	12,599 215,019
Changes in suppliers and other payables Cambios en proveedores y otras cuentas por pagar	271,729 4,911,206	8,930 157,569	245,039 4,220,259	(255,582) (4,541,484)	105,766 1,842,303	(61,224) (1,059,382)	(68,814) (1,196,110)	(75,243) (1,313,797)	(115,716) (1,974,859)
Changes in provisions and employee benefits Cambios en provisiones y beneficios a empleados	(4,390) (79,352)	7,831 138,174	3,921 67,533	(5,496) (97,668)	3,379 58,854	(3,345) (57,872)	4,259 74,033	(4,014) (70,085)	3,849 65,685
Other operating changes Otros cambios operativos	111,677 2,018,443	1,389 24,513	(77,556) (1,335,731)	(87,927) (1,562,390)	(17,842) (310,788)	(16,194) (280,207)	(25,373) (441,036)	(27,849) (486,260)	(22,688) (387,200)
NET CASH FROM OPERATING ACTIVITIES EFECTIVO NETO DE ACTIVIDADES DE OPERACIÓN	(45,309) (818,917)	24,962 440,457	1,223,061 21,064,537	(554,846) (9,859,162)	(110,899) (1,931,709)	(218,800) (3,785,976)	(242,084) (4,207,877)	(177,308) (3,095,921)	(156,471) (2,670,405)
Acquisitions of property, plant and equipment Adquisiciones de propiedades, planta y equipo	(19,927) (360,162)	(595) (10,507)	(163) (2,803)		(1,820) (31,700)		(916) (15,928)		
NET CASH FROM INVESTING ACTIVITIES EFECTIVO NETO DE ACTIVIDADES DE INVERSIÓN	(19,927) (360,162)	(595) (10,507)	(163) (2,803)		(1,820) (31,700)		(916) (15,928)		
NET INCREASE (DECREASE) IN CASH INCREMENTO (DISMINUCIÓN) NETO DE EFECTIVO	(65,237) (1,179,078)	24,367 429,950	1,222,898 21,061,733	(554,846) (9,859,162)	(112,718) (1,963,409)	(218,800) (3,785,976)	(243,000) (4,223,805)	(177,308) (3,095,921)	(156,471) (2,670,405)
Beginning cash balance Efectivo al inicio del periodo	334,960 6,054,036	276,281 4,874,958	308,017 5,304,908	1,483,839 26,366,641	947,687 16,507,479	840,533 14,544,071	618,925 10,758,095	374,228 6,534,290	201,470 3,438,369
ENDING CASH BALANCE EFECTIVO AL FINAL DEL PERIODO	269,724 4,874,958	300,648 5,304,908	1,530,915 26,366,641	928,994 16,507,479	834,969 14,544,071	621,733 10,758,095	375,925 6,534,290	196,920 3,438,369	44,999 767,964
CASH PER BALANCE SHEET EFECTIVO SEGÚN EL ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA	269,724 4,874,958	300,648 5,304,908	1,530,915 26,366,641	928,994 16,507,479	834,969 14,544,071	621,733 10,758,095	375,925 6,534,290	196,920 3,438,369	44,999 767,964

This statement retains the workbook average-rate conversion. Cash in the balance sheet uses closing rates. / Este flujo conserva la conversión a tipo promedio del libro. El efectivo del balance usa tipos de cierre.

How funding changes the reported result

Cómo modifica el fondeo el resultado reportado



Two postings in account 4100-001-000 / Dos registros en la cuenta 4100-001-000

February funded income is USD 1,115,527 and July is USD 171,814. Together they total USD 1,287,342. These amounts enter revenue, gross profit and operating profit under the workbook’s current classification.

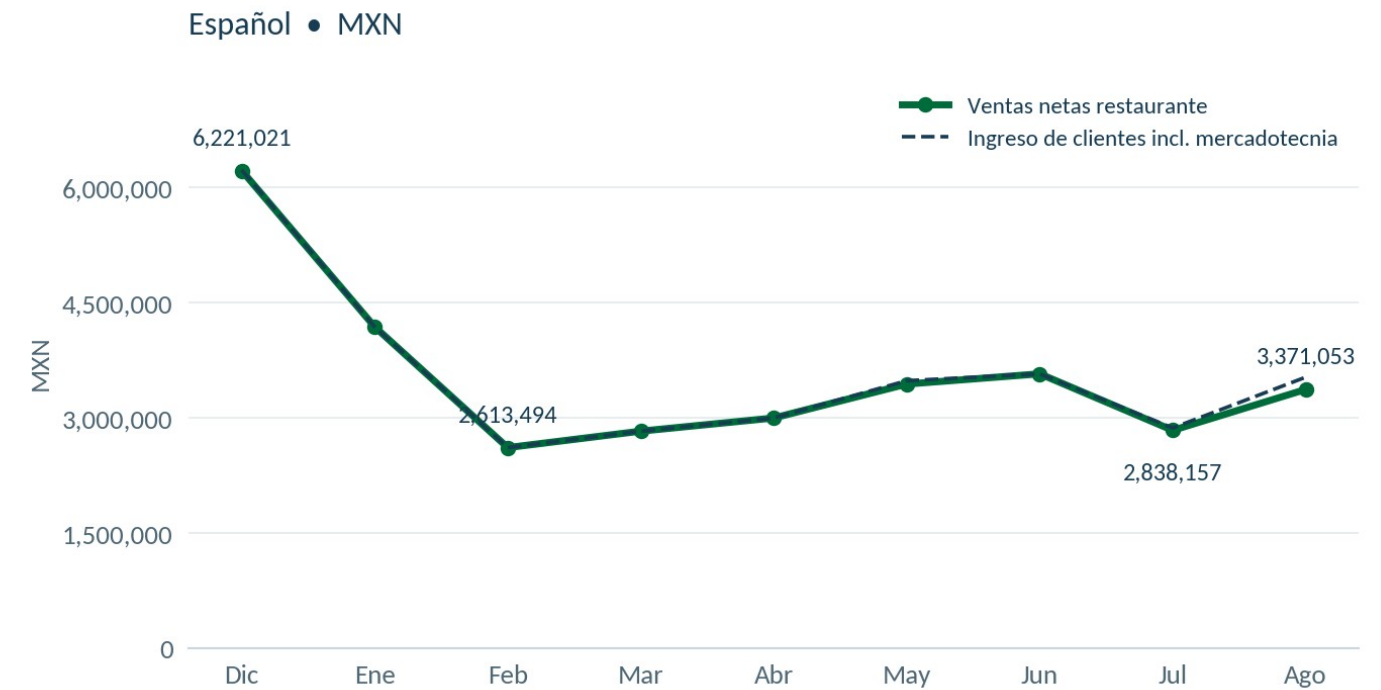
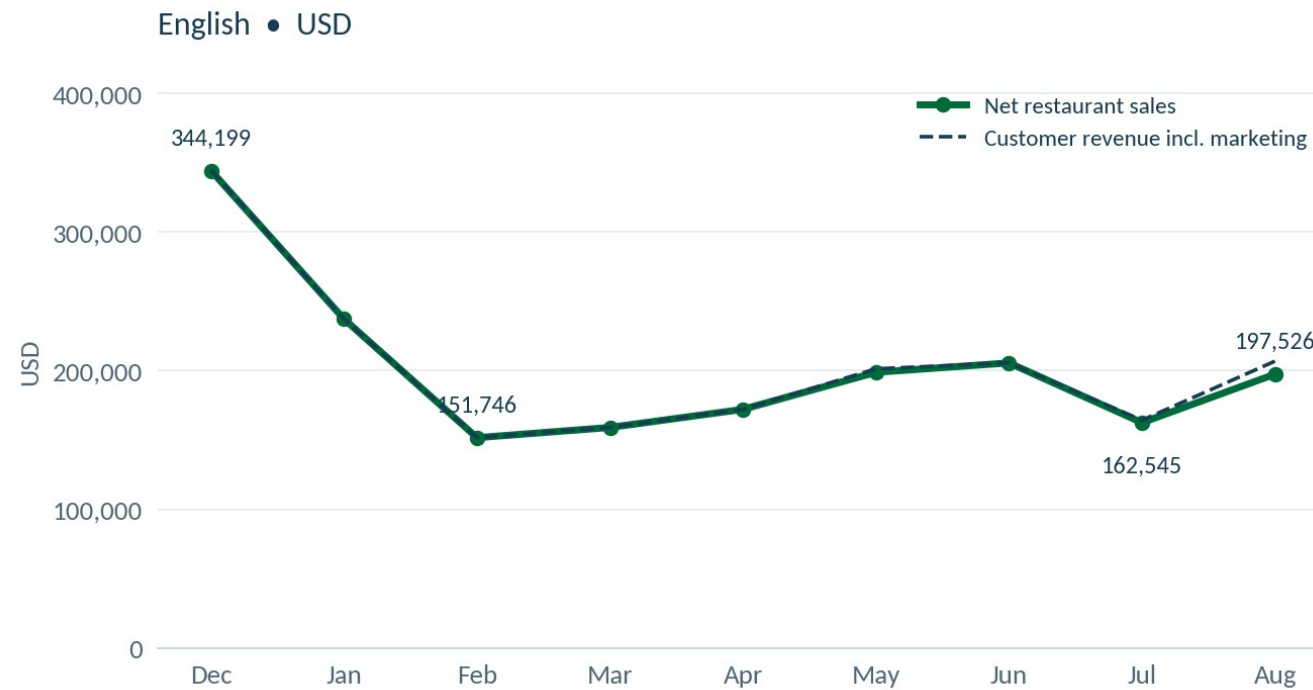
En febrero se registran MXN 19,212,500 y en julio MXN 3,000,000. En conjunto suman MXN 22,212,500. Con la clasificación actual del libro, estos importes incrementan ingresos, utilidad bruta y utilidad de operación.

The result without this account / Resultado sin esta cuenta

Subtracting USD 1,287,342 from pretax profit of USD 712,932 produces a loss of USD 574,410. This is a sensitivity analysis; it does not establish that every funded amount is a loan or capital contribution.
Al restar MXN 22,212,500 a la utilidad antes de impuestos de MXN 12,184,454, se obtiene una pérdida de MXN 10,028,046. Es una sensibilidad: no determina que todo el fondeo sea préstamo o aportación de capital.

Sales peak in December and weaken in February and July

Las ventas alcanzan su máximo en diciembre y ceden en febrero y julio



Demand and revenue mix / Demanda e integración del ingreso

December net sales of USD 344,199 are the period high. In the source currency, sales fall 32.7% in January and 37.6% in February; July falls 20.6% from June. August recovers 18.8%, to USD 197,526. Diciembre registra el máximo de ventas netas con MXN 6,221,021. Las ventas caen 32.7% en enero y 37.6% en febrero; julio retrocede 20.6% frente a junio. Agosto recupera 18.8% y llega a MXN 3,371,053.

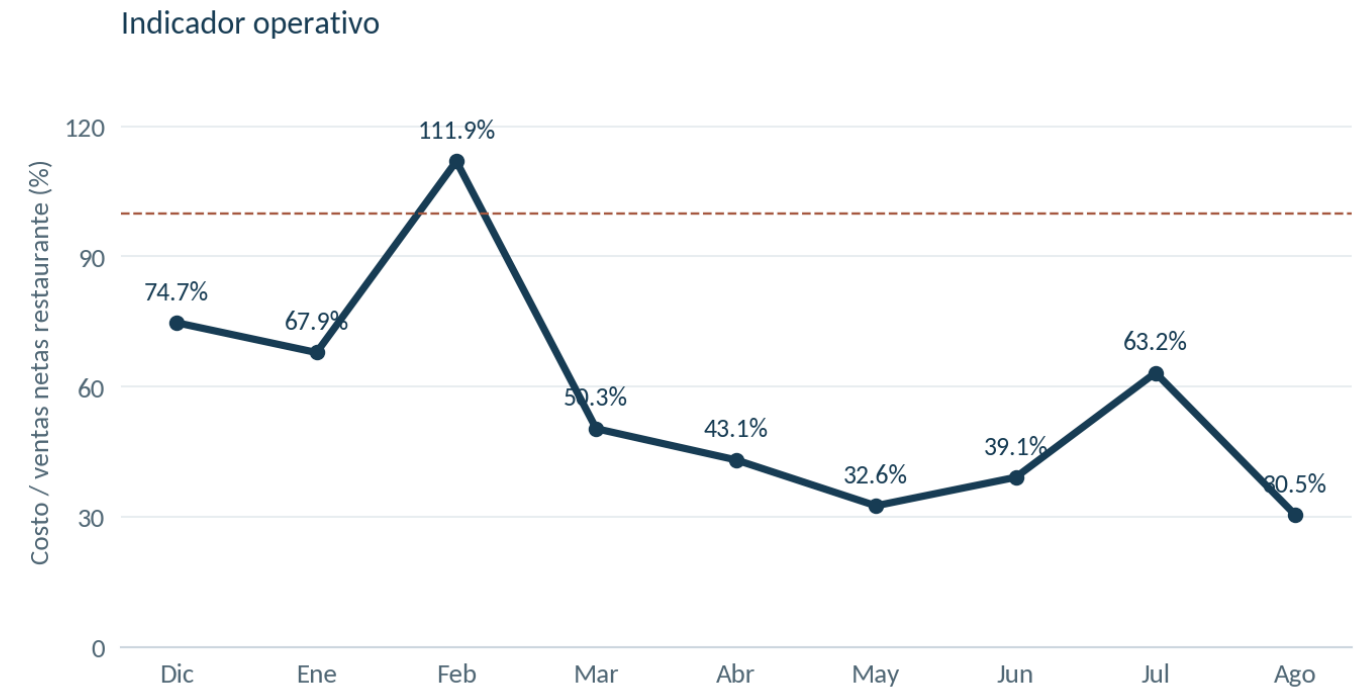
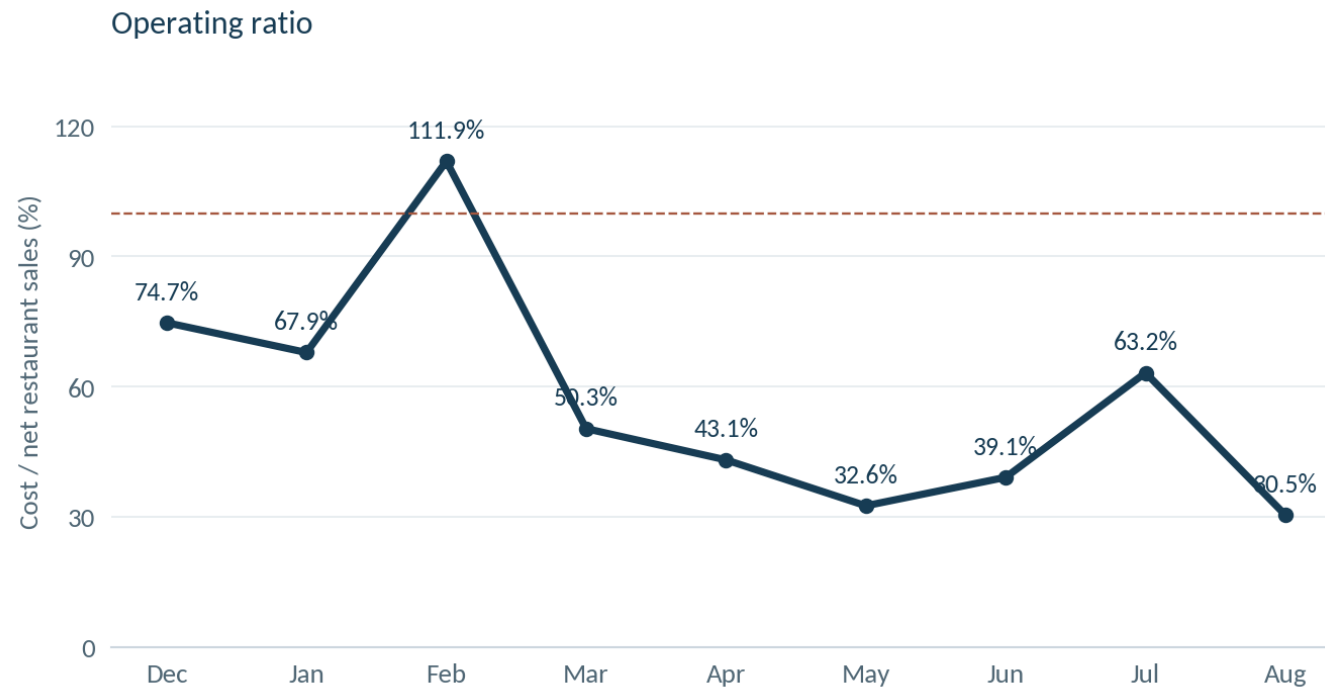
Commercial reading / Lectura comercial

The February and July funding postings would obscure weaker restaurant sales if only total revenue were compared. Follow customer traffic, average ticket and contribution by channel to explain the movement.

Los registros de fondeo en febrero y julio ocultarían la debilidad de ventas si solo se comparara el ingreso total. El seguimiento debe relacionar afluencia, ticket promedio y contribución por canal para explicar el movimiento.

Cost ratios vary more than sales alone explain

El costo varía más de lo que explican las ventas por sí solas



A wide range in the reported margin / Amplia variación del margen reportado

Cost of sales absorbs 53.5% of January–August net restaurant sales. The monthly ratio ranges from 30.5% to 111.9%. February cost exceeds net sales; August shows the lowest ratio.

El costo de ventas absorbe 53.5% de las ventas netas de enero–agosto. La proporción mensual va de 30.5% a 111.9%. En febrero el costo supera las ventas netas; agosto muestra el menor porcentaje.

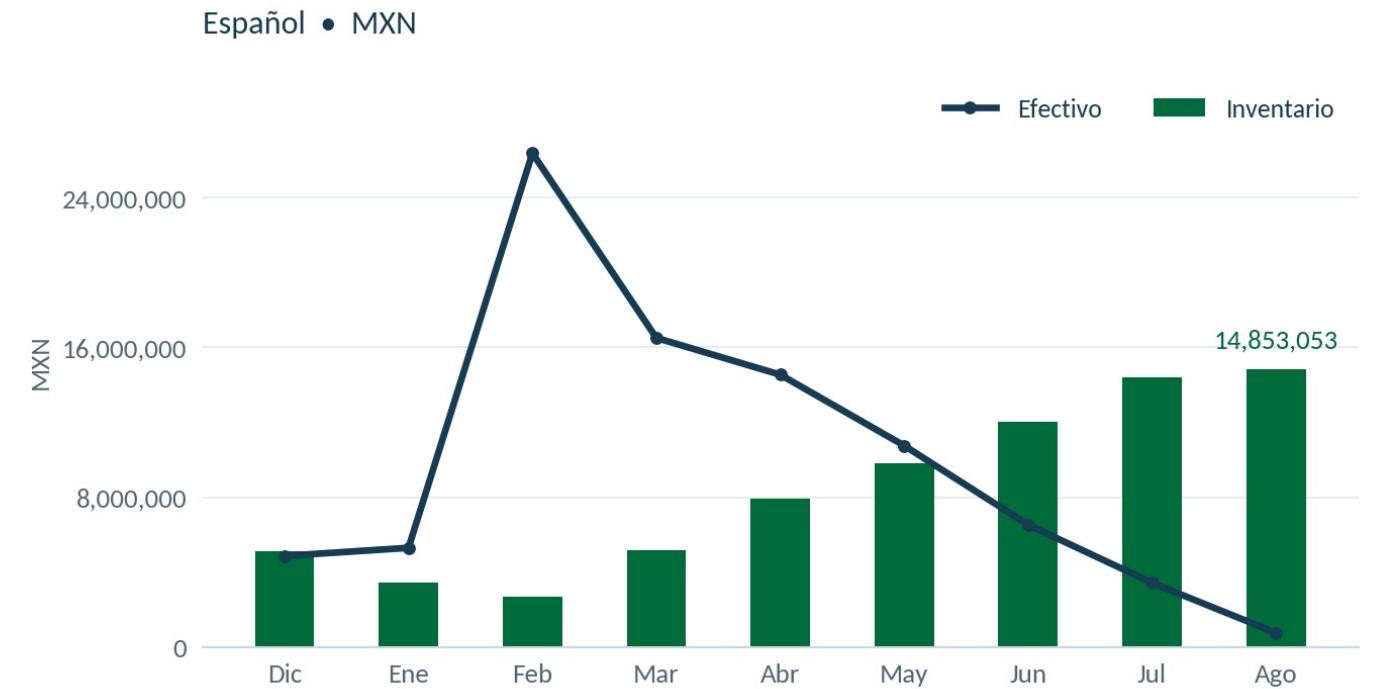
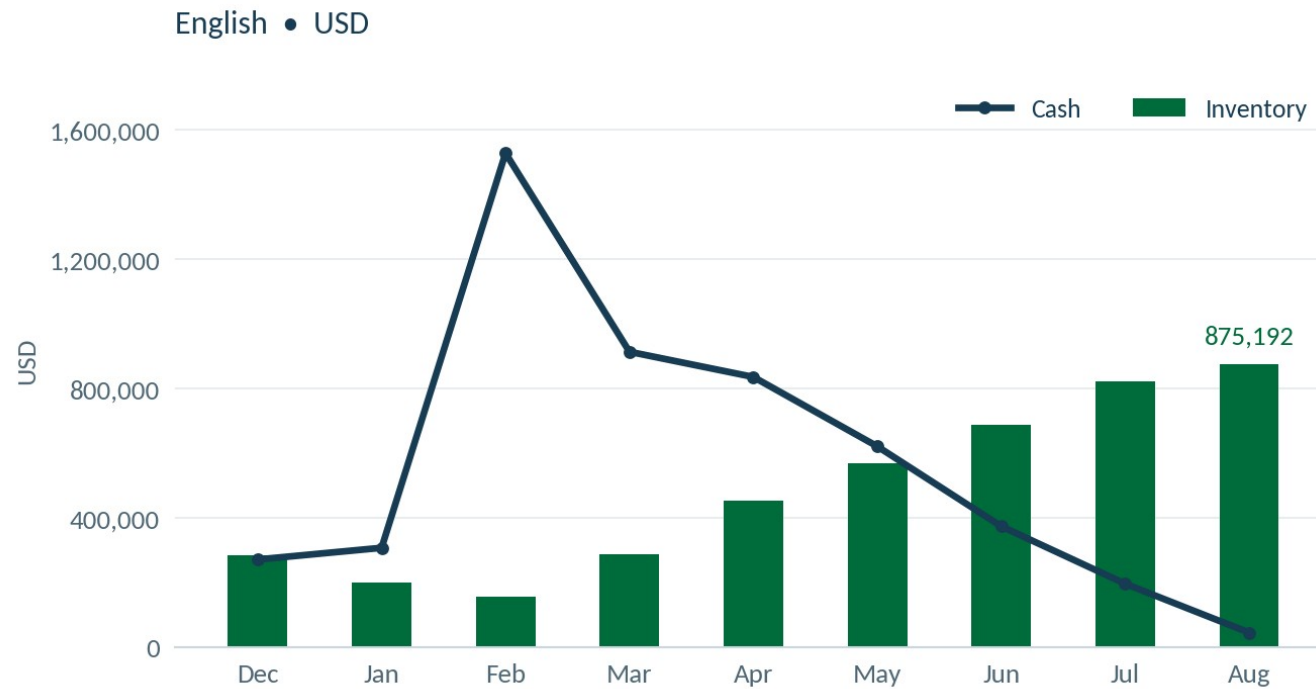
The reason for caution is in the entries / La señal está en los movimientos

August cost of USD 60,172 matches raw materials of USD 12,429 plus import costs of USD 47,743. Merchandise has no credits that month. A stronger margin should be attributed to efficiency only after consumption and stock issues move consistently.

El costo de agosto de MXN 1,026,927 coincide con materias primas por MXN 212,125 e importaciones por MXN 814,802. Mercancías no registra abonos ese mes. La mejora del margen debe vincularse a consumos y salidas consistentes antes de atribuirla a eficiencia.

Inventory ties up cash while merchandise releases lag

El inventario inmoviliza efectivo y las salidas de mercancías se rezagan



Why inventory exceeds cash / Por qué el inventario supera al efectivo

Inventory grows from USD 285,680 in December to USD 875,192 in August. The cash-flow statement attributes USD 557,146 of January–August absorption to inventory, while cash closes at USD 45,251.

El inventario pasa de MXN 5,132,719 en diciembre a MXN 14,853,053 en agosto. El flujo atribuye a inventarios una absorción de MXN 9,720,334 en enero–agosto, mientras el efectivo termina en MXN 767,964.

When this is useful and when it becomes a problem / Cuando es útil y cuándo se vuelve un problema

Stock can protect supply and support sales. Here, merchandise has no credits in March, April, June, July and August, while cash declines. If turnover is slow, replenishment consumes funds before earlier purchases return as collections; if releases are incomplete, inventory and profit may be overstated.

El inventario puede proteger el abasto y sostener ventas. Aquí, mercancías no presenta abonos en marzo, abril, junio, julio y agosto, mientras disminuye la caja. Si rota lentamente, las compras consumen recursos antes de recuperarlos; si las salidas están incompletas, inventario y utilidad pueden estar sobrevaluados.

Inventory turnover and cash use

Rotación de inventarios y uso del efectivo

Inventory turnover in August / Rotación del inventario en agosto

Monthly cost divided by average opening and closing inventory is 0.07 times. At the recorded cost rate, average stock represents 442 days, compared with 43 in December.

El costo mensual dividido entre inventario promedio inicial y final es 0.07 veces. Al ritmo del costo registrado, la existencia promedio representa 442 días, frente a 43 en diciembre.

What the inventory days mean / Qué significan los días de inventario

This is an accounting coverage ratio, not the verified age of physical stock. A rising ratio can reflect excessive inventory, slower consumption or incomplete cost recognition. The recurring absence of merchandise credits makes the third explanation material.

Es una cobertura contable, no la antigüedad física comprobada. Su aumento puede derivar de inventario excesivo, consumo lento o costo incompleto. La ausencia recurrente de abonos de mercancías hace relevante la tercera explicación.

Sales relative to average cash / Ventas frente al efectivo promedio

August net sales equal 1.60 times average opening and closing cash. This measures the sales volume supported by the cash balance, not the speed of collection. The low ending cash balance calls for attention to payment dates.

Las ventas netas de agosto equivalen a 1.60 veces el efectivo promedio inicial y final. Mide el volumen comercial sostenido por la caja, no la velocidad de cobro. El bajo saldo final exige atender las fechas de pago.

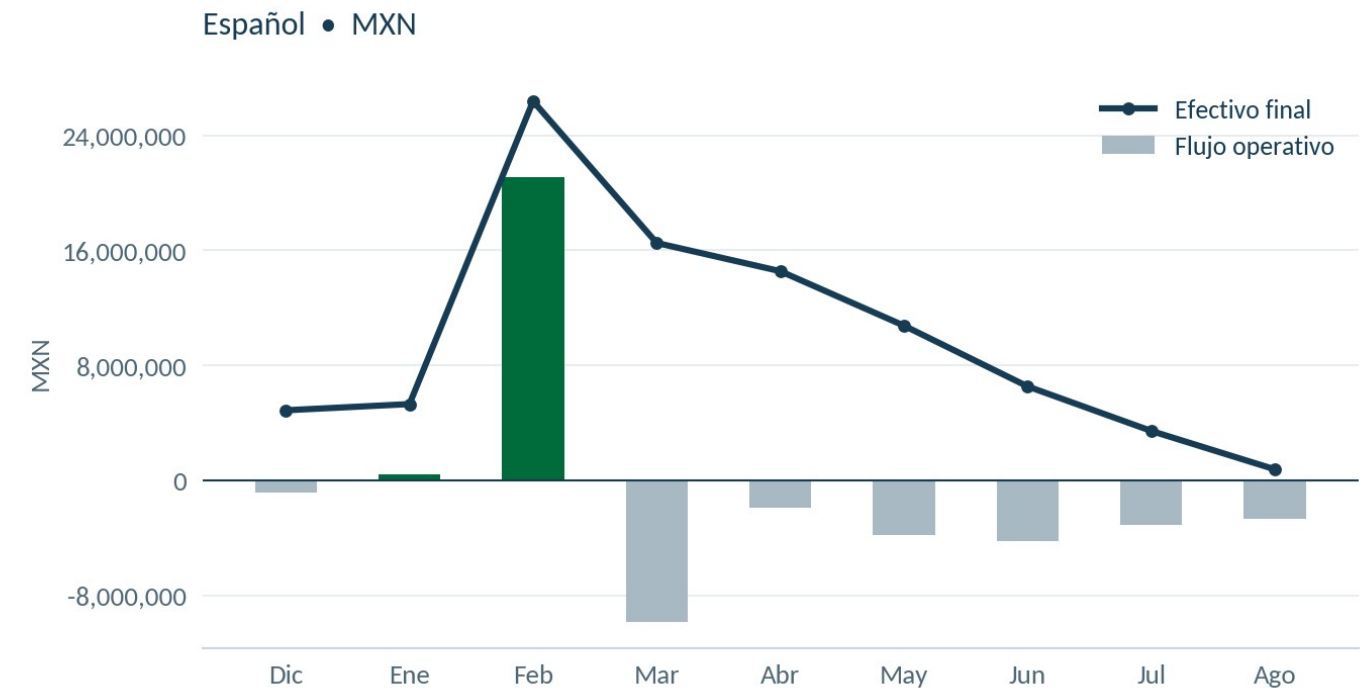
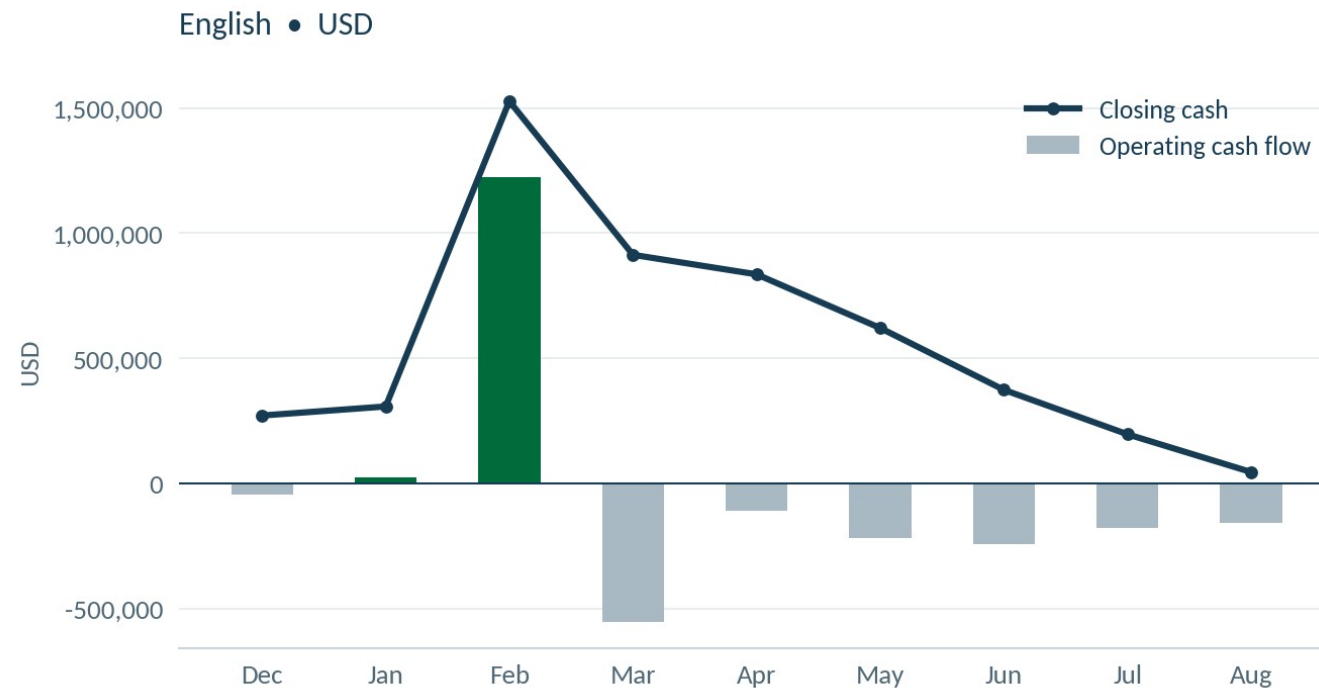
Expected management effect / Efecto esperado en la gestión

Replenishment tied to consumption should reduce unnecessary cash absorption. Complete stock issues should align cost, margin and inventory; both improvements are needed before interpreting a lower cost ratio as sustainable efficiency.

Una reposición ligada al consumo debe reducir absorciones innecesarias de caja. El registro completo de salidas debe alinear costo, margen e inventario; ambas mejoras son necesarias para interpretar un costo menor como eficiencia sostenible.

Cash consumption continues after the February funding

El consumo de efectivo continúa después del fondeo de febrero



Accumulated use of funds / Uso acumulado de recursos

January–August operating cash flow is USD (212,383). Capital expenditure adds an outflow of USD 3,495, bringing accumulated net cash outflow to USD 215,878 at the monthly average rates used in the cash-flow statement.

El flujo operativo de enero–agosto es MXN (4,046,055). La inversión en activos agrega una salida de MXN 60,939, por lo que la salida neta acumulada de efectivo asciende a MXN 4,106,993.

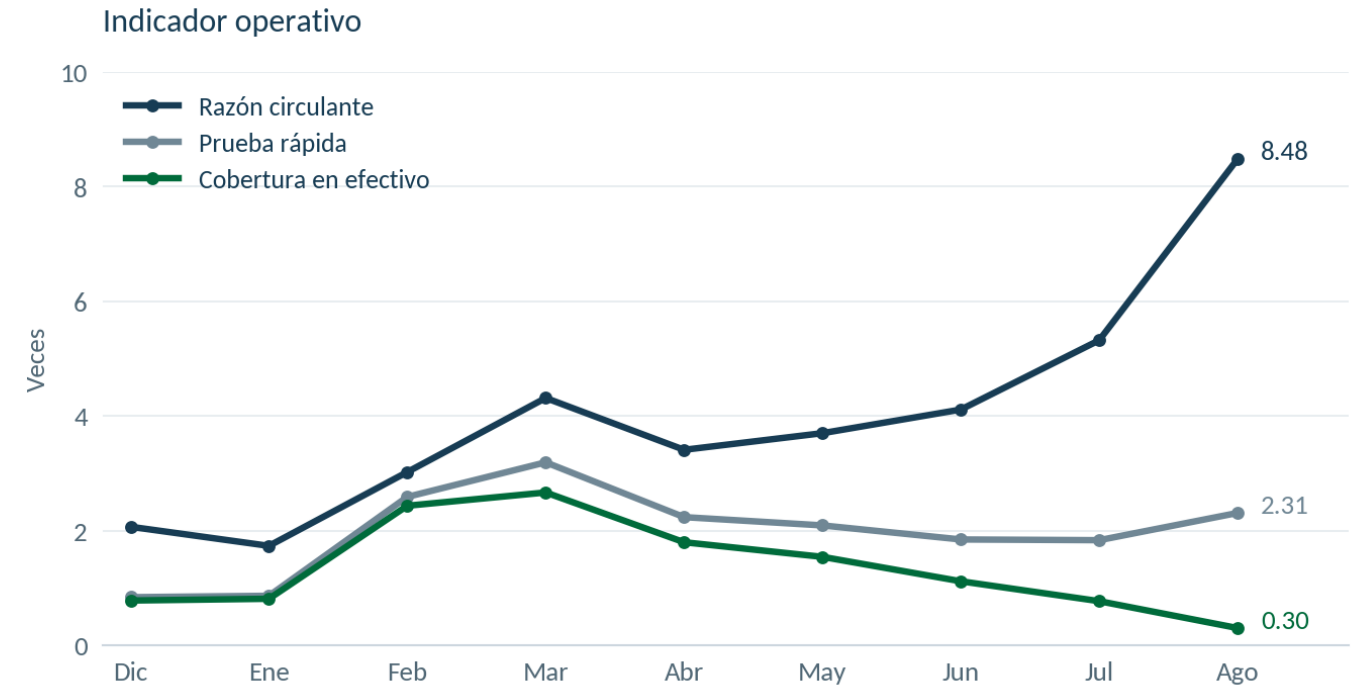
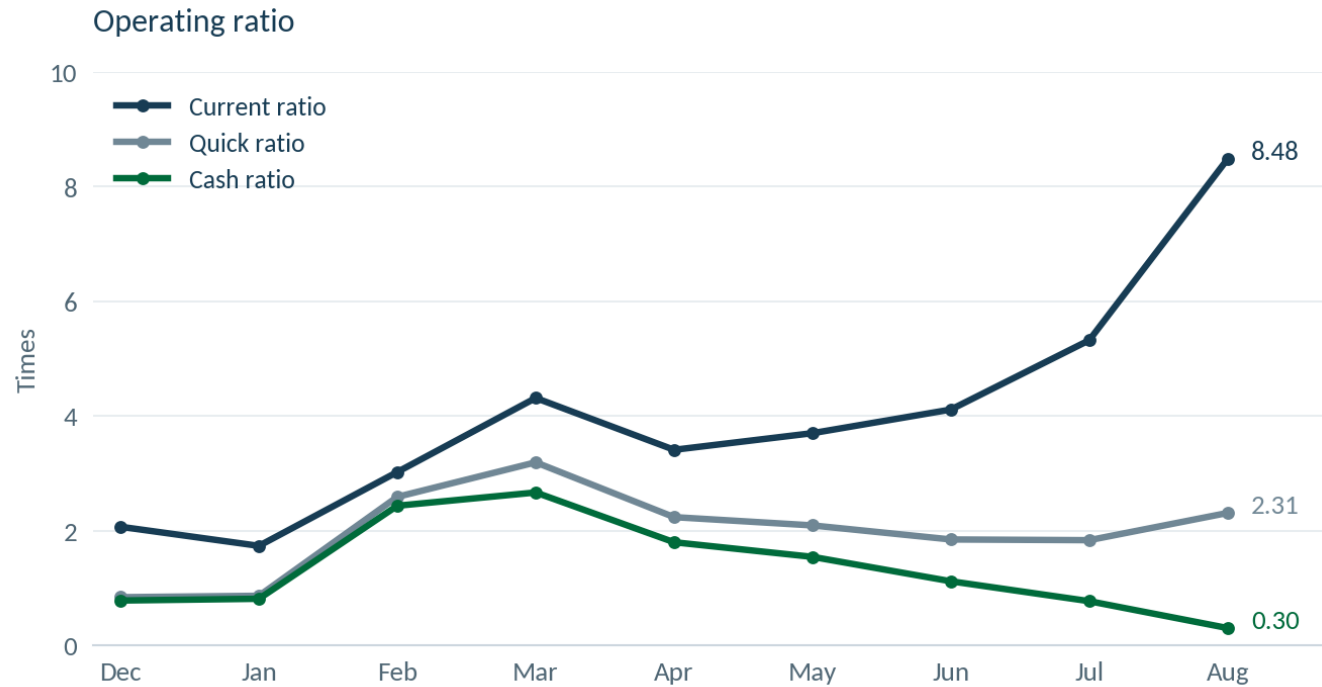
Cash capacity at August close / Capacidad de pago al cierre de agosto

Cash of USD 45,251 covers only 30.0% of current liabilities. Inventory and tax-asset growth tie up resources; the business needs recurring operating collections rather than relying on another exceptional funding month.

El efectivo de MXN 767,964 cubre solo 30.0% de los pasivos circulantes. El crecimiento de inventarios y activos fiscales retiene recursos; la empresa necesita cobros operativos recurrentes y no depender de otro mes de fondeo extraordinario.

Balance sheet coverage differs from immediate payment capacity

La cobertura del balance difiere de la capacidad inmediata de pago



Current ratio and cash ratio / Razón circulante y cobertura en efectivo

August current assets total USD 1,280,450 and current liabilities USD 150,926, giving a ratio of 8.48. Inventory and recoverable taxes account for 92.0% of current assets; neither is cash available today.

En agosto el activo circulante suma MXN 21,730,777 y el pasivo circulante MXN 2,561,395, con una razón de 8.48. Inventarios e impuestos a favor concentran 92.0% del activo circulante; no equivalen a efectivo disponible hoy.

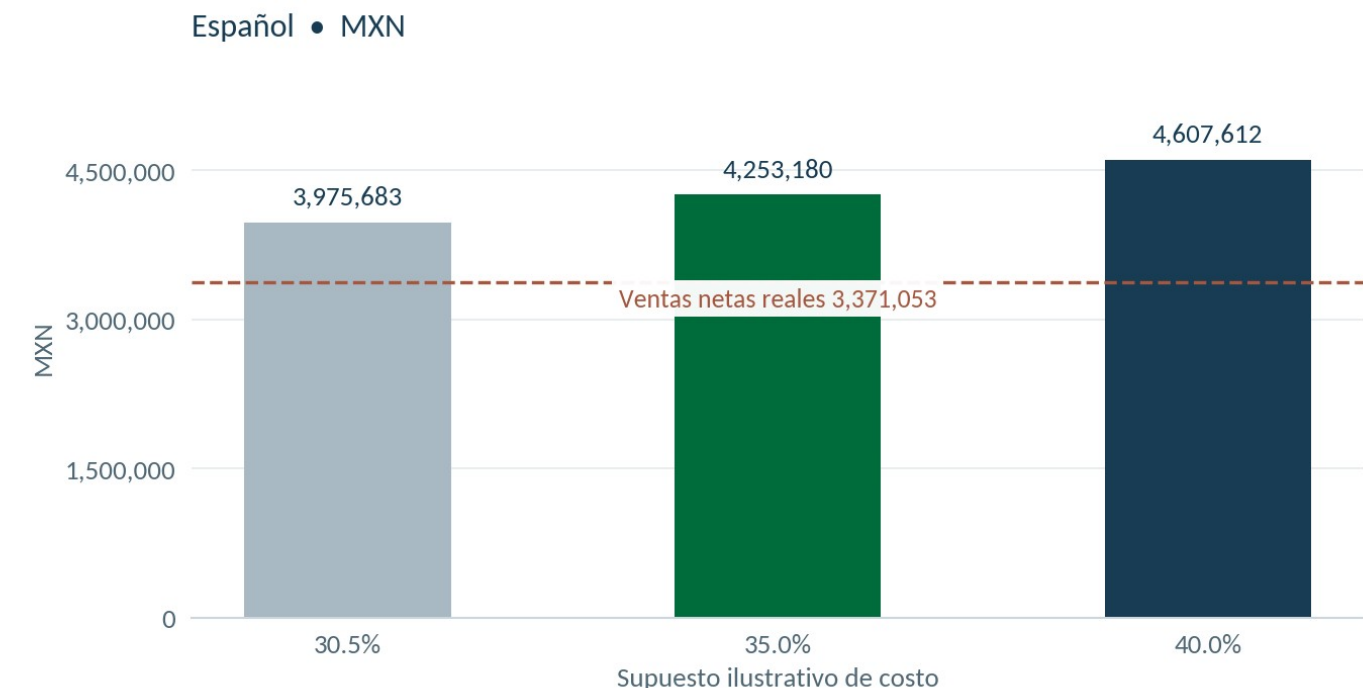
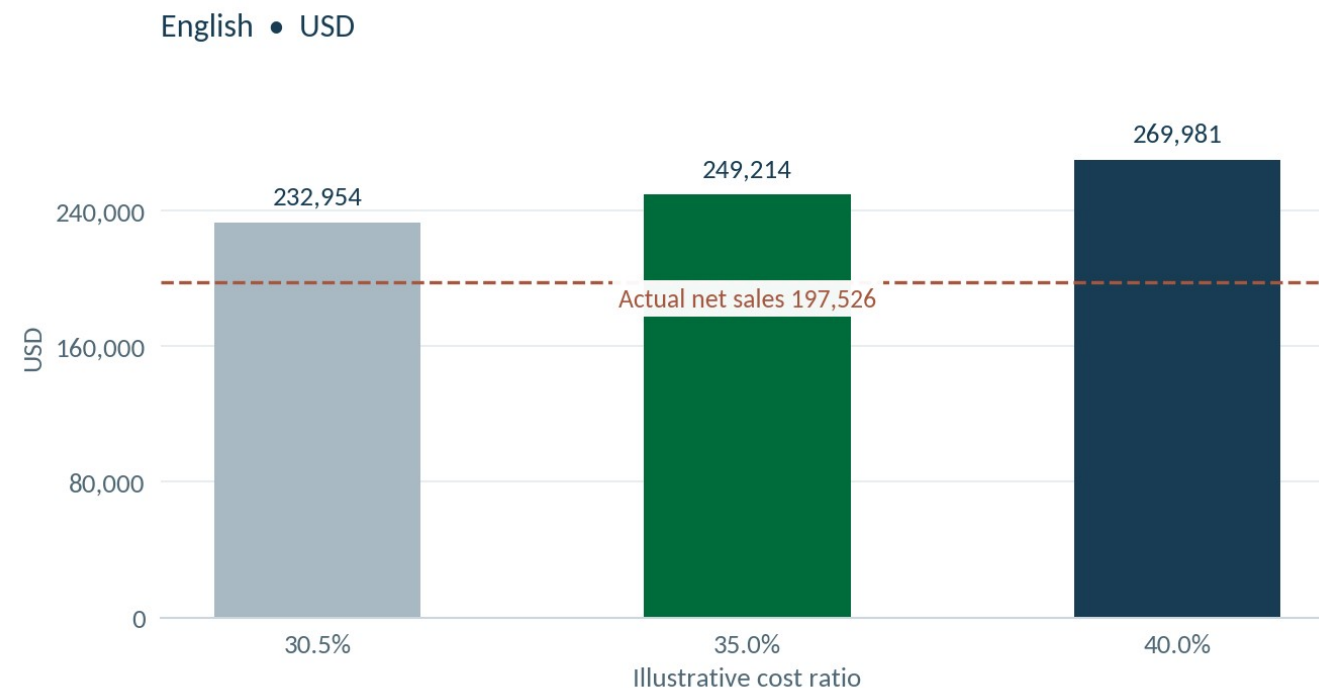
Solvency and realization / Solvencia y realización

Recorded liabilities represent 17.2% of assets. This is favorable balance-sheet coverage, but payment capacity depends on selling inventory, realizing tax assets and maintaining collections. A low debt ratio does not by itself resolve the cash shortage.

Los pasivos registrados representan 17.2% del activo. La cobertura patrimonial es favorable, pero el pago depende de vender inventarios, realizar activos fiscales y mantener cobros. Una proporción baja de deuda no resuelve por sí sola la escasez de efectivo.

Recurring expenses leave a demanding sales threshold

El gasto recurrente exige un nivel de ventas mayor



Three expense lines absorb 44.4% of net sales / Tres rubros absorben 44.4% de las ventas netas

August premises rent USD 50,239, equipment rent USD 10,459 and administration/consulting USD 27,014 total USD 87,711, before payroll and food costs.

En agosto, renta de locales por MXN 857,396, renta de equipo por MXN 178,491 y administración/consultoría por MXN 461,025 suman MXN 1,496,912, antes de nómina y alimentos.

Internal break-even scenarios / Escenarios internos de equilibrio

Holding August operating expenses constant, a 35% cost ratio requires sales of USD 249,214, 26.2% above actual net sales. This is an internal scenario, excluding funding, marketing and financial income; it is not an industry benchmark.

Con el gasto operativo de agosto constante y costo de 35%, se requieren ventas por MXN 4,253,180, 26.2% superiores a las ventas netas reales. Es un escenario interno que excluye fondeo, mercadotecnia e ingresos financieros; no es un promedio sectorial.

December 2025 Findings

Diciembre 2025 Observaciones

1. Sales do not translate into profit / Las ventas no se convierten en utilidad

Net sales of USD 344,199 are the highest reviewed, but cost absorbs 74.7% and the pretax loss is USD 286,570. Higher volume alone did not cover the spending structure.

Las ventas netas de MXN 6,221,021 son las mayores del periodo, pero el costo absorbe 74.7% y la pérdida antes de impuestos es MXN 5,179,442. El mayor volumen no cubrió la estructura de gasto.

2. Year-end expense concentration / Concentración de gastos al cierre

Premises rent, administration/consulting and profit sharing total approximately USD 259,490, 69.5% of operating expenses. Their concentration makes December unsuitable as a recurring monthly spending target.

Renta de locales, administración/consultoría y PTU suman aproximadamente MXN 4,690,000, 69.5% del gasto operativo. Esta concentración impide usar diciembre como objetivo mensual recurrente.

3. Inventory closes in merchandise / El inventario cierra en mercancías

Closing inventory of USD 285,680 sits in merchandise. Transit, raw-material and import-cost accounts end without balances after credits; the composition changed without implying that all stock was sold.

El inventario final de MXN 5,132,719 se concentra en mercancías. Tránsito, materias primas e importaciones terminan sin saldo después de abonos; cambió la integración, lo que no implica que todo el inventario se vendiera.

4. Monthly loss and annual profit differ / La pérdida mensual difiere de la utilidad anual

December net loss is USD 500,051, including income tax of USD 213,481. The balance sheet reports full-year profit of USD 396,829; they represent different periods.

La pérdida neta de diciembre es MXN 9,037,869 e incluye ISR por MXN 3,858,427. El balance presenta utilidad anual de MXN 7,129,712; corresponden a periodos distintos.

5. Cash benefits from balance movements / El flujo se apoya en movimientos del balance

Operating outflow is USD 45,309. Lower inventory and higher payables offset part of the accounting loss; that relief cannot recur indefinitely without replenishment or payment obligations.

La salida operativa es MXN 818,917. La reducción de inventarios y el aumento de cuentas por pagar compensan parte de la pérdida; ese alivio no puede repetirse indefinidamente sin reposición o pagos.

January 2026 Findings

Enero 2026 Observaciones

1. Sales retreat after December / Retroceso comercial después de diciembre

Net sales decline 32.7% to USD 237,232. The comparison establishes a decline, but it does not isolate seasonality, customer traffic or average-ticket effects.

Las ventas netas disminuyen 32.7% y quedan en MXN 4,185,943. La comparación acredita la caída, pero no separa estacionalidad, afluencia o ticket promedio.

2. Gross profit covers less than half of expenses / La utilidad bruta cubre menos de la mitad del gasto

Gross profit of USD 76,214 covers 41.0% of operating expenses of USD 185,677. The 67.9% cost ratio leaves insufficient contribution for the current spending base.

La utilidad bruta de MXN 1,344,785 cubre 41.0% del gasto operativo de MXN 3,276,245. Un costo de 67.9% deja contribución insuficiente para la estructura actual.

3. Positive cash flow is supported by inventory reduction / El flujo positivo se apoya en reducir inventario

Operating cash flow is positive USD 24,962 despite a loss of USD 107,834. The inventory movement releases USD 96,198; this is working-capital relief rather than profitable operations.

El flujo operativo es positivo por MXN 440,457 pese a la pérdida de MXN 1,902,717. El movimiento de inventario libera MXN 1,697,406; es alivio de capital de trabajo y no operación rentable.

4. Opening total agrees but detail changes / El total de apertura coincide pero cambia el detalle

The inventory total opens consistently, while USD 8,915 moves from December merchandise to January transit. Comparing only the subaccount would suggest a difference that disappears at total level.

El inventario total abre de forma consistente, pero MXN 153,807 pasan de mercancías de diciembre a tránsito de enero. Comparar solo la subcuenta sugeriría una diferencia que desaparece en el total.

5. Tax cash payments and expense diverge / Difieren el pago fiscal y el gasto contable

Tax advances reach USD 15,143, while no current-period income tax expense is recorded. Cash tax payments therefore do not explain accounting profit on their own.

Los anticipos de impuestos llegan a MXN 261,263, mientras no se registra gasto de ISR del periodo. Los pagos fiscales no explican por sí solos el resultado contable.

February 2026 Findings

Febrero 2026 Observaciones

1. Funding explains the profitable month / El fondeo explica el mes con utilidad

Pretax profit of USD 990,554 includes funded income of USD 1,115,527. Excluding that account gives a loss of USD 124,973; February is not evidence of operating break-even.

La utilidad antes de impuestos de MXN 17,060,109 incluye ingresos fondeados de MXN 19,212,500. Sin esa cuenta resulta una pérdida de MXN 2,152,391; febrero no acredita equilibrio operativo.

2. Cost exceeds restaurant net sales / El costo supera las ventas netas del restaurante

Cost of sales of USD 169,849 exceeds net sales of USD 151,746, a 111.9% ratio. The core gross contribution is negative before operating expenses.

El costo de MXN 2,925,277 supera las ventas netas de MXN 2,613,494, con una proporción de 111.9%. La contribución bruta principal es negativa antes del gasto operativo.

3. The cash peak is exceptional / El máximo de efectivo es extraordinario

Closing cash rises to USD 1,527,943; operating cash flow reports USD 1,223,061. Because funding enters the income statement, it also influences the indirect operating-flow presentation.

El efectivo final sube a MXN 26,366,641; el flujo operativo presenta MXN 21,064,537. Al entrar el fondeo en resultados, también influye en el flujo operativo por método indirecto.

4. Suppliers finance part of working capital / Proveedores financia parte del capital de trabajo

Supplier balances reach USD 173,125. Higher payables postpone cash outlays but create upcoming settlement requirements that must be considered alongside the cash peak.

Proveedores alcanza MXN 2,987,501. El mayor pasivo difiere salidas de efectivo, pero genera vencimientos posteriores que deben leerse junto con el máximo de caja.

5. Sales continue to contract / Las ventas continúan contrayéndose

Net sales fall a further 37.6% from January. Funding increases total revenue while the customer-facing operation is shrinking, so the two movements point in different directions.

Las ventas netas caen otro 37.6% frente a enero. El fondeo eleva el ingreso total mientras la operación con clientes se contrae; los dos movimientos tienen sentido contrario.

March 2026 Findings

Marzo 2026 Observaciones

1. Sales improve but the month remains loss-making / Las ventas mejoran pero el mes sigue con pérdida

Net sales are USD 159,127 and pretax loss is USD 80,446. The increase in sales has not yet generated enough contribution to cover operating expenses of USD 165,670.

Las ventas netas son MXN 2,827,559 y la pérdida antes de impuestos es MXN 1,429,460. El crecimiento comercial aún no genera contribución suficiente para cubrir gastos operativos de MXN 2,943,825.

2. Inventory expands while cash declines / Crece el inventario mientras cae el efectivo

Inventory closes at USD 286,922; the cash-flow movement absorbs USD 141,121. Closing cash is USD 913,696. Purchases and stock retention therefore compete with operating payments.

El inventario cierra en MXN 5,183,736; su movimiento absorbe MXN 2,507,602 en el flujo. El efectivo final es MXN 16,507,479. Compras y retención de existencias compiten con los pagos operativos.

3. Merchandise releases remain limited / Las salidas de mercancías siguen limitadas

Merchandise account credits total USD 0. No credits are recorded despite ongoing sales. The cost ratio of 50.3% should be interpreted together with inventory movements.

Los abonos de mercancías suman MXN 0. No hay abonos pese a la continuidad de ventas. El costo de 50.3% debe interpretarse junto con los movimientos de inventario.

4. Operating cash flow remains negative / El flujo operativo sigue negativo

Operating cash outflow is USD 554,846. Inventory, advances, tax balances and settlement of liabilities explain why reported loss alone does not measure the month's cash need.

La salida operativa es MXN 9,859,162. Inventarios, anticipos, saldos fiscales y liquidación de pasivos explican por qué la pérdida contable no mide por sí sola la necesidad de efectivo.

5. Current coverage must be read with cash / La cobertura circulante debe leerse con la caja

The current ratio is 4.31, against a cash ratio of 2.67. The gap reflects assets that must be sold, recovered or consumed before becoming payment capacity.

La razón circulante es 4.31, frente a una cobertura en efectivo de 2.67. La diferencia corresponde a activos que deben venderse, recuperarse o consumirse antes de convertirse en capacidad de pago.

April 2026 Findings

Abril 2026 Observaciones

1. Sales improve but the month remains loss-making / Las ventas mejoran pero el mes sigue con pérdida

Net sales are USD 172,178 and pretax loss is USD 59,433. The increase in sales has not yet generated enough contribution to cover operating expenses of USD 157,785.

Las ventas netas son MXN 2,999,112 y la pérdida antes de impuestos es MXN 1,035,244. El crecimiento comercial aún no genera contribución suficiente para cubrir gastos operativos de MXN 2,748,414.

2. Inventory expands while cash declines / Crece el inventario mientras cae el efectivo

Inventory closes at USD 454,671; the cash-flow movement absorbs USD 156,665. Closing cash is USD 835,722. Purchases and stock retention therefore compete with operating payments.

El inventario cierra en MXN 7,912,641; su movimiento absorbe MXN 2,728,904 en el flujo. El efectivo final es MXN 14,544,071. Compras y retención de existencias compiten con los pagos operativos.

3. Merchandise releases remain limited / Las salidas de mercancías siguen limitadas

Merchandise account credits total USD 0. No credits are recorded despite ongoing sales. The cost ratio of 43.1% should be interpreted together with inventory movements.

Los abonos de mercancías suman MXN 0. No hay abonos pese a la continuidad de ventas. El costo de 43.1% debe interpretarse junto con los movimientos de inventario.

4. Operating cash flow remains negative / El flujo operativo sigue negativo

Operating cash outflow is USD 110,899. Inventory, advances, tax balances and settlement of liabilities explain why reported loss alone does not measure the month's cash need.

La salida operativa es MXN 1,931,709. Inventarios, anticipos, saldos fiscales y liquidación de pasivos explican por qué la pérdida contable no mide por sí sola la necesidad de efectivo.

5. Current coverage must be read with cash / La cobertura circulante debe leerse con la caja

The current ratio is 3.41, against a cash ratio of 1.80. The gap reflects assets that must be sold, recovered or consumed before becoming payment capacity.

La razón circulante es 3.41, frente a una cobertura en efectivo de 1.80. La diferencia corresponde a activos que deben venderse, recuperarse o consumirse antes de convertirse en capacidad de pago.

May 2026 Findings

Mayo 2026 Observaciones

1. Sales improve but the month remains loss-making / Las ventas mejoran pero el mes sigue con pérdida

Net sales are USD 198,864 and pretax loss is USD 41,198. The increase in sales has not yet generated enough contribution to cover operating expenses of USD 181,841.

Las ventas netas son MXN 3,441,024 y la pérdida antes de impuestos es MXN 712,859. El crecimiento comercial aún no genera contribución suficiente para cubrir gastos operativos de MXN 3,146,465.

2. Inventory expands while cash declines / Crece el inventario mientras cae el efectivo

Inventory closes at USD 567,799; the cash-flow movement absorbs USD 111,099. Closing cash is USD 621,090. Purchases and stock retention therefore compete with operating payments.

El inventario cierra en MXN 9,835,025; su movimiento absorbe MXN 1,922,384 en el flujo. El efectivo final es MXN 10,758,095. Compras y retención de existencias compiten con los pagos operativos.

3. Merchandise releases remain limited / Las salidas de mercancías siguen limitadas

Merchandise account credits total USD 13,857. This is a limited release relative to the stock carried. The cost ratio of 32.6% should be interpreted together with inventory movements.

Los abonos de mercancías suman MXN 239,779. La salida es limitada respecto de las existencias mantenidas. El costo de 32.6% debe interpretarse junto con los movimientos de inventario.

4. Operating cash flow remains negative / El flujo operativo sigue negativo

Operating cash outflow is USD 218,800. Inventory, advances, tax balances and settlement of liabilities explain why reported loss alone does not measure the month's cash need.

La salida operativa es MXN 3,785,976. Inventarios, anticipos, saldos fiscales y liquidación de pasivos explican por qué la pérdida contable no mide por sí sola la necesidad de efectivo.

5. Current coverage must be read with cash / La cobertura circulante debe leerse con la caja

The current ratio is 3.70, against a cash ratio of 1.54. The gap reflects assets that must be sold, recovered or consumed before becoming payment capacity.

La razón circulante es 3.70, frente a una cobertura en efectivo de 1.54. La diferencia corresponde a activos que deben venderse, recuperarse o consumirse antes de convertirse en capacidad de pago.

June 2026 Findings

Junio 2026 Observaciones

1. Sales improve but the month remains loss-making / Las ventas mejoran pero el mes sigue con pérdida

Net sales are USD 205,636 and pretax loss is USD 37,321. The increase in sales has not yet generated enough contribution to cover operating expenses of USD 166,738.

Las ventas netas son MXN 3,574,346 y la pérdida antes de impuestos es MXN 648,714. El crecimiento comercial aún no genera contribución suficiente para cubrir gastos operativos de MXN 2,898,223.

2. Inventory expands while cash declines / Crece el inventario mientras cae el efectivo

Inventory closes at USD 688,716; the cash-flow movement absorbs USD 126,387. Closing cash is USD 374,029. Purchases and stock retention therefore compete with operating payments.

El inventario cierra en MXN 12,031,869; su movimiento absorbe MXN 2,196,845 en el flujo. El efectivo final es MXN 6,534,290. Compras y retención de existencias compiten con los pagos operativos.

3. Merchandise releases remain limited / Las salidas de mercancías siguen limitadas

Merchandise account credits total USD 0. No credits are recorded despite ongoing sales. The cost ratio of 39.1% should be interpreted together with inventory movements.

Los abonos de mercancías suman MXN 0. No hay abonos pese a la continuidad de ventas. El costo de 39.1% debe interpretarse junto con los movimientos de inventario.

4. Operating cash flow remains negative / El flujo operativo sigue negativo

Operating cash outflow is USD 242,084. Inventory, advances, tax balances and settlement of liabilities explain why reported loss alone does not measure the month's cash need.

La salida operativa es MXN 4,207,877. Inventarios, anticipos, saldos fiscales y liquidación de pasivos explican por qué la pérdida contable no mide por sí sola la necesidad de efectivo.

5. Current coverage must be read with cash / La cobertura circulante debe leerse con la caja

The current ratio is 4.11, against a cash ratio of 1.12. The gap reflects assets that must be sold, recovered or consumed before becoming payment capacity.

La razón circulante es 4.11, frente a una cobertura en efectivo de 1.12. La diferencia corresponde a activos que deben venderse, recuperarse o consumirse antes de convertirse en capacidad de pago.

July 2026 Findings

Julio 2026 Observaciones

1. Funding turns a loss into reported profit / El fondeo convierte una pérdida en utilidad reportada

Pretax profit is USD 60,220, including funding of USD 171,814. Excluding funding produces a loss of USD 111,594.

La utilidad antes de impuestos es MXN 1,051,492 e incluye fondeo por MXN 3,000,000. Sin él se obtiene una pérdida de MXN 1,948,508.

2. Sales and margin weaken together / Ventas y margen se debilitan a la vez

Net sales decline 20.6% to USD 162,545, while cost of sales absorbs 63.2%. Lower volume and lower contribution both pressure earnings.

Las ventas netas caen 20.6% a MXN 2,838,157 y el costo absorbe 63.2%. Menor volumen y menor contribución presionan simultáneamente el resultado.

3. Receipts do not demonstrate consumption / Las recepciones no acreditan consumo

Merchandise increases by approximately USD 208,984 without credits, while goods in transit declines. Moving arrivals into merchandise explains stock composition, not the cost of items sold.

Mercancías aumenta aproximadamente MXN 3,660,000 sin abonos, mientras baja tránsito. El ingreso de embarques explica la integración del inventario, no el costo de lo vendido.

4. Cash falls despite the funding posting / El efectivo cae pese al registro de fondeo

Cash-flow net change is USD (177,308). Inventory absorbs USD 136,514 and lower supplier balances require settlement; recorded profit does not stop cash consumption.

El cambio neto de efectivo es MXN (3,095,921). Inventarios absorbe MXN 2,383,624 y la reducción de proveedores exige pagos; la utilidad reportada no detiene el consumo de caja.

5. Current and cash ratios move apart / Se separan razón circulante y efectivo

The current ratio reaches 5.32 while cash coverage falls to 0.77. The balance sheet shows working-capital coverage, but cash no longer covers all current liabilities.

La razón circulante llega a 5.32 y la cobertura en efectivo baja a 0.77. El balance muestra cobertura circulante, pero la caja ya no cubre todo el pasivo de corto plazo.

August 2026 Findings

Agosto 2026 Observaciones

1. Marketing supports the near-break-even result / Mercadotecnia sostiene el resultado cercano al equilibrio

Pretax loss is USD 11,611. Marketing income of USD 9,361 supports the result; excluding it would increase the loss to USD 20,972. It should be tracked separately from restaurant sales. La pérdida antes de impuestos es MXN 198,152. Mercadotecnia por MXN 159,761 sostiene el resultado; sin ese ingreso, la pérdida sería MXN 357,914. Debe seguirse por separado de las ventas del restaurante.

2. Cost does not include merchandise credits / El costo no incluye abonos de mercancías

Cost of USD 60,172 equals raw materials of USD 12,429 plus import costs of USD 47,743. Merchandise closes at USD 649,366 without credits, which weakens the interpretation of the 30.5% cost ratio.

El costo de MXN 1,026,927 coincide con materias primas por MXN 212,125 e importaciones por MXN 814,802. Mercancías cierra en MXN 11,020,524 sin abonos, lo que limita la lectura del costo de 30.5%.

3. Headline liquidity exceeds cash capacity / La liquidez del balance supera la capacidad de caja

The current ratio is 8.48, but cash covers only 30.0% of current liabilities. Inventory and tax assets account for 92.0% of current assets; their recovery dates are central to payment planning.

La razón circulante es 8.48, pero la caja cubre solo 30.0% del pasivo circulante. Inventarios y activos fiscales son 92.0% del activo circulante; sus fechas de realización son centrales para programar pagos.

4. Partner payables increase / Aumentan los acreedores socios

The shareholder/partner creditor balance increases by USD 41,126. This supports operations while creating a settlement obligation; it should not be treated as a reduction in operating cost.

El saldo de acreedores socios y accionistas aumenta MXN 697,958. Sostiene la operación y genera una obligación de pago; no debe interpretarse como reducción del costo operativo.

5. Recurring expenses constrain profitability / El gasto recurrente limita la rentabilidad

Premises rent, equipment rent and administration/consulting total USD 87,711, equal to 44.4% of net sales before payroll and food costs. The spending base leaves little room for demand volatility.

Renta de locales, equipo y administración/consultoría suman MXN 1,496,912, 44.4% de las ventas netas antes de nómina y alimentos. La estructura deja poco margen ante fluctuaciones de demanda.

December 2025 Recommendations

Diciembre 2025 Recomendaciones

1. Control margin by product / Controlar el margen por producto

Link sales, recipe consumption, wastage and inventory releases in a monthly margin report. Separate year-end cost adjustments from ordinary consumption.

Relacionar ventas, consumo por receta, mermas y salidas de almacén en un reporte mensual de margen. Separar ajustes de cierre del consumo ordinario.

2. Spread expenses by accrual / Distribuir el gasto por devengación

Maintain a monthly accrual schedule for rent, consulting and profit sharing so year-end recognition does not obscure the operating trend.

Mantener un calendario de devengación de rentas, consultoría y PTU para que el reconocimiento al cierre no oculte la tendencia operativa.

3. Preserve the inventory transfer trail / Conservar la trazabilidad de los traspasos

Use a transfer bridge by inventory category, including landed costs. Carry the same reconciliation into January opening balances.

Usar un puente de traspasos por categoría de inventario, incluidos costos de importación. Llevar la misma conciliación a la apertura de enero.

4. Separate monthly and annual indicators / Separar indicadores mensuales y anuales

Present monthly operating performance alongside annual profit and tax accruals, without mixing the balance-sheet year-to-date result with December earnings.

Presentar el desempeño mensual junto al resultado anual y la provisión fiscal, sin mezclar el resultado acumulado del balance con diciembre.

5. Protect account history / Proteger el historial del catálogo

Do not change only the description of an existing account when its economic nature changes. Open a specific account, preserve the previous code and reclassify comparative amounts with traceable entries.

No cambiar únicamente la descripción de una cuenta existente cuando cambia su naturaleza. Abrir una cuenta específica, conservar el código previo y reclasificar comparativos mediante asientos trazables.

January 2026 Recommendations

Enero 2026 Recomendaciones

1. Explain the sales decline commercially / Explicar comercialmente la caída de ventas

Track customer count, average ticket, trading days and channels against the same month of the prior year before assigning the decline to seasonality.

Seguir clientes, ticket promedio, días de operación y canales frente al mismo mes del año anterior antes de atribuir la caída a estacionalidad.

2. Measure contribution by product / Medir contribución por producto

Rank products and services by contribution after variable costs. Adjust prices, portions or purchase conditions where contribution cannot support operating expenses.

Ordenar productos y servicios por contribución después de costos variables. Ajustar precios, porciones o compras cuando no sostengan el gasto operativo.

3. Separate recurring cash from inventory release / Separar el flujo recurrente de liberar inventario

In the treasury report, distinguish operating collections from temporary working-capital releases and include the cost of replenishing consumed stock.

Distinguir cobros operativos de liberaciones temporales de capital de trabajo e incluir el costo de reponer existencias consumidas.

4. Retain the opening reconciliation / Conservar la conciliación de apertura

Keep total and subaccount bridges together so transfers are not mistaken for purchases or unexplained opening differences.

Conservar juntos los puentes del total y de subcuentas para no confundir traspasos con compras o diferencias de apertura.

5. Link tax advances and year-end provision / Relacionar anticipos y provisión anual

Maintain a tax roll-forward showing payments, credits applied and expense accruals, with a monthly management estimate of the year-end position.

Mantener un movimiento fiscal con pagos, acreditamientos y provisiones, además de una estimación mensual de la posición al cierre anual.

February 2026 Recommendations

Febrero 2026 Recomendaciones

1. Classify funding by economic substance / Clasificar el fondeo por su sustancia económica

Separate commercial consideration, loans and equity contributions in the accounting policy and management report. Keep an earnings bridge excluding the funded-income account.
Separar contraprestaciones comerciales, préstamos y aportaciones en la política contable y el reporte gerencial. Mantener un puente de resultados sin la cuenta de fondeo.

2. Explain the cost excess / Explicar el exceso de costo

Break the monthly cost into consumption, wastage, purchase-price changes and period adjustments. Assign each exception to a responsible area and a closing date.
Desglosar el costo mensual en consumo, merma, variación de precios y ajustes de periodo. Asignar responsable y fecha de cierre a cada excepción.

3. Separate funding from recurring cash generation / Separar fondeo y generación recurrente

Present funding in a dedicated management cash bridge, using its economic classification; monitor operating capacity without repeating February's exceptional inflow.
Mostrar el fondeo en un puente gerencial separado, conforme a su naturaleza; medir capacidad operativa sin repetir la entrada extraordinaria de febrero.

4. Reserve cash against payment maturities / Reservar efectivo para vencimientos

Link supplier and tax maturities to a rolling 13-week cash forecast before releasing funds for additional inventory.
Vincular vencimientos de proveedores e impuestos a un flujo móvil de 13 semanas antes de liberar recursos para más inventario.

5. Recover sales with positive contribution / Recuperar ventas con contribución positiva

Prioritize channels and offers whose incremental gross contribution covers their incremental selling costs; avoid revenue targets funded by uneconomic discounts.
Priorizar canales y ofertas cuya contribución incremental cubra su gasto comercial; evitar metas de venta sostenidas con descuentos no rentables.

March 2026 Recommendations

Marzo 2026 Recomendaciones

1. Measure incremental contribution / Medir la contribución incremental

Track the contribution generated by additional sales and the expense required to obtain them, with targets by channel and product family.

Medir la contribución de las ventas adicionales y el gasto necesario para obtenerlas, con metas por canal y familia de productos.

2. Tie replenishment to turnover / Vincular reposición y rotación

Set purchase limits from consumption, delivery lead times and safety stock. Reduce replenishment of slow-moving items before cutting productive stock indiscriminately.

Fijar límites de compra según consumo, plazos de entrega y existencias de seguridad. Reducir reposición de artículos lentos antes de recortar inventario productivo de forma general.

3. Close the sales-to-inventory cost cycle / Cerrar el ciclo de ventas inventarios y costo

At each month-end, match stock issues and recipe consumption to recognized cost. Assign import costs to the relevant items and separate transfers from consumption.

Al cierre de cada mes, relacionar salidas y consumo por receta con el costo reconocido. Asignar importaciones a los artículos correspondientes y separar traspasos de consumos.

4. Use a dated treasury forecast / Usar un flujo de tesorería con fechas

Refresh the 13-week forecast weekly, including committed purchases, recurring expenses and payment dates; escalate forecast shortfalls before new spending commitments.

Actualizar semanalmente el flujo de 13 semanas con compras comprometidas, gastos recurrentes y vencimientos; escalar faltantes antes de asumir nuevos compromisos.

5. Track realizable working capital / Seguir el capital de trabajo realizable

Monitor cash separately from inventory and tax assets. Assign an expected realization date and responsible person to material balances.

Monitorear efectivo por separado de inventarios y activos fiscales. Asignar fecha esperada de realización y responsable a los saldos relevantes.

April 2026 Recommendations

Abril 2026 Recomendaciones

1. Measure incremental contribution / Medir la contribución incremental

Track the contribution generated by additional sales and the expense required to obtain them, with targets by channel and product family.

Medir la contribución de las ventas adicionales y el gasto necesario para obtenerlas, con metas por canal y familia de productos.

2. Tie replenishment to turnover / Vincular reposición y rotación

Set purchase limits from consumption, delivery lead times and safety stock. Reduce replenishment of slow-moving items before cutting productive stock indiscriminately.

Fijar límites de compra según consumo, plazos de entrega y existencias de seguridad. Reducir reposición de artículos lentos antes de recortar inventario productivo de forma general.

3. Close the sales-to-inventory cost cycle / Cerrar el ciclo de ventas inventarios y costo

At each month-end, match stock issues and recipe consumption to recognized cost. Assign import costs to the relevant items and separate transfers from consumption.

Al cierre de cada mes, relacionar salidas y consumo por receta con el costo reconocido. Asignar importaciones a los artículos correspondientes y separar traspasos de consumos.

4. Use a dated treasury forecast / Usar un flujo de tesorería con fechas

Refresh the 13-week forecast weekly, including committed purchases, recurring expenses and payment dates; escalate forecast shortfalls before new spending commitments.

Actualizar semanalmente el flujo de 13 semanas con compras comprometidas, gastos recurrentes y vencimientos; escalar faltantes antes de asumir nuevos compromisos.

5. Track realizable working capital / Seguir el capital de trabajo realizable

Monitor cash separately from inventory and tax assets. Assign an expected realization date and responsible person to material balances.

Monitorear efectivo por separado de inventarios y activos fiscales. Asignar fecha esperada de realización y responsable a los saldos relevantes.

May 2026 Recommendations

Mayo 2026 Recomendaciones

1. Measure incremental contribution / Medir la contribución incremental

Track the contribution generated by additional sales and the expense required to obtain them, with targets by channel and product family.

Medir la contribución de las ventas adicionales y el gasto necesario para obtenerlas, con metas por canal y familia de productos.

2. Tie replenishment to turnover / Vincular reposición y rotación

Set purchase limits from consumption, delivery lead times and safety stock. Reduce replenishment of slow-moving items before cutting productive stock indiscriminately.

Fijar límites de compra según consumo, plazos de entrega y existencias de seguridad. Reducir reposición de artículos lentos antes de recortar inventario productivo de forma general.

3. Close the sales-to-inventory cost cycle / Cerrar el ciclo de ventas inventarios y costo

At each month-end, match stock issues and recipe consumption to recognized cost. Assign import costs to the relevant items and separate transfers from consumption.

Al cierre de cada mes, relacionar salidas y consumo por receta con el costo reconocido. Asignar importaciones a los artículos correspondientes y separar traspasos de consumos.

4. Use a dated treasury forecast / Usar un flujo de tesorería con fechas

Refresh the 13-week forecast weekly, including committed purchases, recurring expenses and payment dates; escalate forecast shortfalls before new spending commitments.

Actualizar semanalmente el flujo de 13 semanas con compras comprometidas, gastos recurrentes y vencimientos; escalar faltantes antes de asumir nuevos compromisos.

5. Track realizable working capital / Seguir el capital de trabajo realizable

Monitor cash separately from inventory and tax assets. Assign an expected realization date and responsible person to material balances.

Monitorear efectivo por separado de inventarios y activos fiscales. Asignar fecha esperada de realización y responsable a los saldos relevantes.

June 2026 Recommendations

Junio 2026 Recomendaciones

1. Measure incremental contribution / Medir la contribución incremental

Track the contribution generated by additional sales and the expense required to obtain them, with targets by channel and product family.

Medir la contribución de las ventas adicionales y el gasto necesario para obtenerlas, con metas por canal y familia de productos.

2. Tie replenishment to turnover / Vincular reposición y rotación

Set purchase limits from consumption, delivery lead times and safety stock. Reduce replenishment of slow-moving items before cutting productive stock indiscriminately.

Fijar límites de compra según consumo, plazos de entrega y existencias de seguridad. Reducir reposición de artículos lentos antes de recortar inventario productivo de forma general.

3. Close the sales-to-inventory cost cycle / Cerrar el ciclo de ventas inventarios y costo

At each month-end, match stock issues and recipe consumption to recognized cost. Assign import costs to the relevant items and separate transfers from consumption.

Al cierre de cada mes, relacionar salidas y consumo por receta con el costo reconocido. Asignar importaciones a los artículos correspondientes y separar traspasos de consumos.

4. Use a dated treasury forecast / Usar un flujo de tesorería con fechas

Refresh the 13-week forecast weekly, including committed purchases, recurring expenses and payment dates; escalate forecast shortfalls before new spending commitments.

Actualizar semanalmente el flujo de 13 semanas con compras comprometidas, gastos recurrentes y vencimientos; escalar faltantes antes de asumir nuevos compromisos.

5. Track realizable working capital / Seguir el capital de trabajo realizable

Monitor cash separately from inventory and tax assets. Assign an expected realization date and responsible person to material balances.

Monitorear efectivo por separado de inventarios y activos fiscales. Asignar fecha esperada de realización y responsable a los saldos relevantes.

July 2026 Recommendations

Julio 2026 Recomendaciones

1. Apply a consistent funding policy / Aplicar una política uniforme al fondeo

Classify the July transaction using the same economic criteria as February and present reported earnings alongside earnings excluding funded income.

Clasificar julio con los mismos criterios económicos de febrero y presentar resultados reportados junto a resultados sin ingresos fondeados.

2. Address volume and contribution together / Atender volumen y contribución a la vez

Separate the July decline into customer traffic, ticket, channel and discount effects. Set commercial actions using contribution rather than total sales alone.

Separar la caída de julio en afluencia, ticket, canal y descuentos. Fijar acciones comerciales por contribución y no solo por venta total.

3. Connect imports with subsequent stock issues / Conectar importaciones y salidas posteriores

Track arrivals from transit through merchandise to sale or consumption, carrying import costs through the same item-level route.

Seguir arribos desde tránsito a mercancías y después a venta o consumo, llevando los costos de importación por la misma ruta de artículos.

4. Make funding needs explicit / Explicitar las necesidades de fondeo

Maintain a dated funding plan linked to the cash forecast, with the instrument, terms and repayment capacity defined independently of the revenue target.

Mantener un plan de fondeo con fechas ligado al flujo, con instrumento, condiciones y capacidad de pago definidos por separado de la meta comercial.

5. Set cash-based warning levels / Fijar alertas basadas en efectivo

Use bank balances, next-due obligations and committed purchases as weekly warning indicators, supported by inventory aging and tax realization.

Usar saldos bancarios, vencimientos próximos y compras comprometidas como alertas semanales, acompañadas de antigüedad de inventarios y realización fiscal.

August 2026 Recommendations

Agosto 2026 Recomendaciones

1. Separate restaurant and marketing performance / Separar el desempeño de restaurante y mercadotecnia

Measure marketing income against the related service and its cost, and assess restaurant performance without that contribution. Maintain separate monthly targets.

Relacionar el ingreso de mercadotecnia con su servicio y costo, y evaluar el restaurante sin esa contribución. Mantener objetivos mensuales separados.

2. Use a complete inventory-to-cost close / Cerrar integralmente inventarios y costo

Make merchandise issues, raw-material consumption and import-cost allocation part of one monthly reconciliation before using the reported margin as a target.

Integrar salidas de mercancías, consumo de materias primas y asignación de importaciones en una conciliación mensual antes de adoptar el margen reportado como meta.

3. Activate daily treasury monitoring / Activar seguimiento diario de tesorería

Track available banks and imminent payments daily, with a weekly 13-week forecast and a minimum cash balance tied to unavoidable obligations.

Seguir diariamente bancos disponibles y pagos inminentes, con flujo semanal de 13 semanas y un saldo mínimo ligado a obligaciones inevitables.

4. Schedule partner-creditor settlement / Programar el pago a acreedores socios

Agree repayment timing and identify the underlying liabilities settled by partners, keeping non-cash transfers separate from cash receipts and payments.

Acordar vencimientos e identificar los pasivos cubiertos por socios, separando traspasos sin efectivo de cobros y pagos de caja.

5. Reduce the recurring expense threshold / Reducir el umbral de gasto recurrente

Prioritize renegotiation of rent and consulting. Compare each savings action with service quality and test the combined sales-and-cost plan against the internal break-even scenarios.

Priorizar renegociación de rentas y consultoría. Contrastar cada ahorro con la calidad del servicio y probar el plan de ventas y costos frente a los escenarios internos de equilibrio.

Improvement proposal for the next 90 days

Propuesta de mejora para los próximos 90 días

First 30 days Treasury and accounting close / Primeros 30 días Tesorería y cierre contable

Finance and accounting: activate the 13-week cash forecast, establish the cash floor, separate funding in management reporting and close the inventory-to-cost bridge.

Indicator: dated obligations covered by available or committed funds.

Finanzas y contabilidad: activar flujo de 13 semanas, fijar el mínimo de caja, separar fondeo en el reporte gerencial y cerrar el puente inventario–costo. Indicador: obligaciones con fecha cubiertas por recursos disponibles o comprometidos.

Days 31 to 60 Commercial contribution and purchases / Días 31 a 60 Contribución comercial y compras

Operations and purchasing: implement product contribution, inventory aging and replenishment limits. Review rent and consulting terms. Indicator: fewer slow-moving purchases and improved contribution after variable costs.

Operación y compras: implementar contribución por producto, antigüedad de inventarios y límites de reposición. Revisar condiciones de renta y consultoría. Indicador: menores compras de lenta rotación y mayor contribución después de costos variables.

Days 61 to 90 Recurring performance / Días 61 a 90 Desempeño recurrente

Management: approve a rolling operating plan using sales, contribution, cash and inventory targets. Evaluate earnings excluding funding each month. Indicator: a closing cycle that consistently reconciles sales, stock issues, costs and cash.

Dirección: aprobar un plan móvil con metas de ventas, contribución, caja e inventario. Evaluar mensualmente el resultado sin fondeo. Indicador: cierre que concilie de forma consistente ventas, salidas de almacén, costo y efectivo.

Conclusion and management priority

Conclusión y prioridad de gestión

The recorded profit is not yet self-sustaining / La utilidad registrada aún no se sostiene por sí sola

The January–August profit depends on USD 1,287,342 of funded income. The operation excluding that account remains loss-making, while inventory absorbs funds and August cash covers only 30.0% of current liabilities.

La utilidad de enero–agosto depende de ingresos fondeados por MXN 22,212,500. La operación sin esa cuenta sigue con pérdida, mientras inventarios absorbe recursos y el efectivo de agosto cubre solo 30.0% del pasivo circulante.

The proposed improvement has three measurable results / La mejora propuesta tiene tres resultados medibles

A complete cost-to-inventory close; a sales contribution that covers recurring spending; and a payment plan sustained by operating cash generation. These should be monitored together, so reported margin improvements do not conceal further cash depletion.

Un cierre completo entre costo e inventario; una contribución comercial que cubra el gasto recurrente; y un programa de pagos sostenido por generación operativa. Deben medirse en conjunto para que una mejora del margen no oculte mayor consumo de efectivo.

Financial statements and digital presentation

Estados financieros y presentación digital

Financial statements reviewed / Estados financieros revisados

Statement of financial position, statement of profit and loss and statement of cash flows for December 2025 through August 2026.

Estado de situación financiera, estado de resultado integral y estado de flujos de efectivo de diciembre de 2025 a agosto de 2026.

Digital presentation / Presentación digital

Open the same review by topic or month, switch between English and Spanish and access the PDF.

Consulta la misma revisión por tema o mes, cambia entre inglés y español y accede al PDF.



Open digital presentation / Abrir presentación digital

mg-tbt-financial-review.juliosars1604.chatgpt.site