

\C View Capital

REPORTE TRIMESTRAL

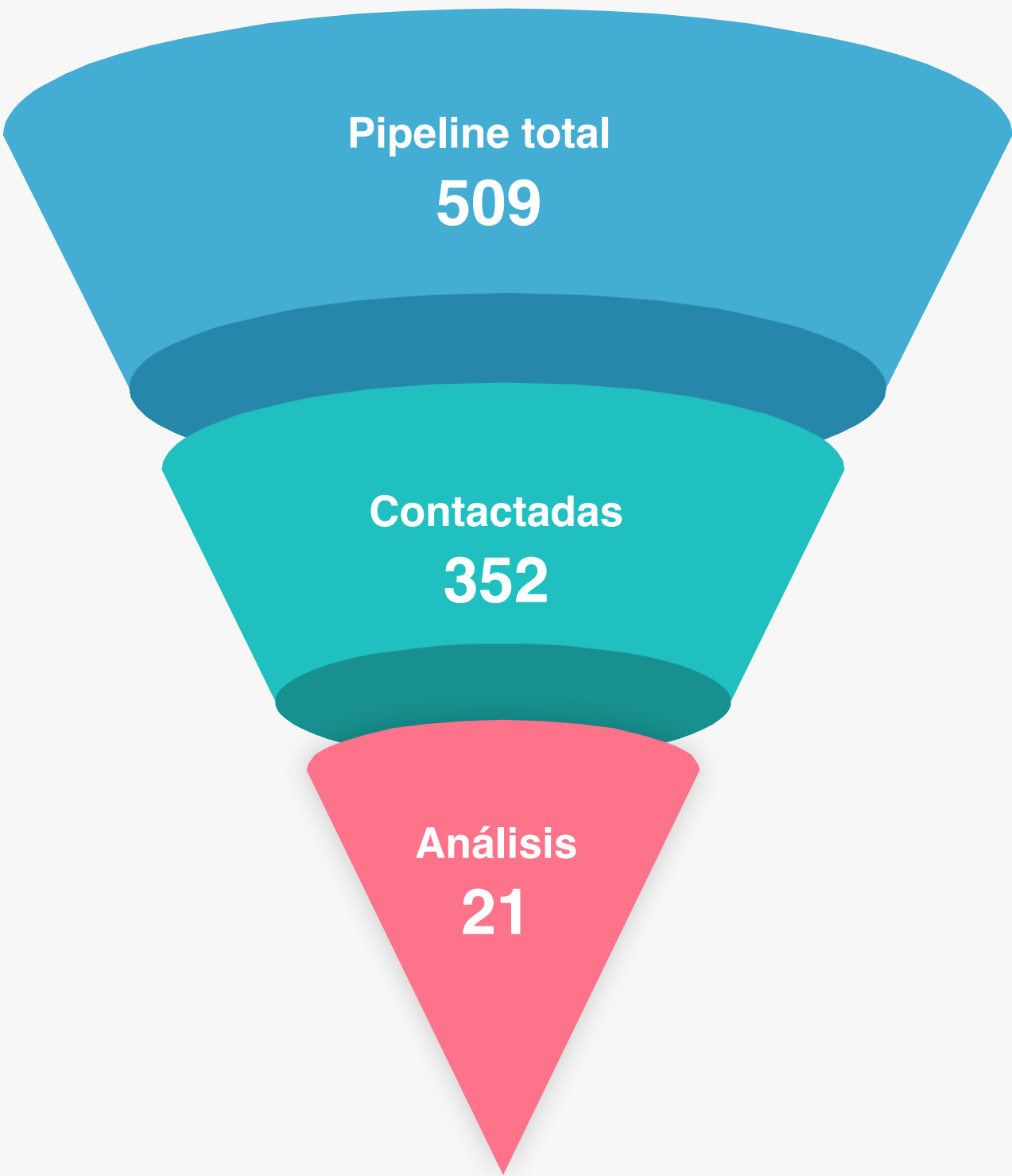
Enero - Marzo 2025

Llamadas de capital

Llamados a Capital	Monto	%
Primera llamada a capital	\$12,503,360.77	42.56%
Segunda llamada a capital	\$6,937,851.77	23.61%
Tercera llamada a capital	\$8,410,064.00	28.63%
Cuarta llamada a capital	\$1,528,733.27	5.20%
Total	\$29,380,009.81	100.00%

- Al termino del primer trimestre del 2025 se han realizado 4 llamadas de capital por un total de \$29,380,009.81 con el que se han cubierto todas las inversiones y todos los gastos de operación del Fondo.
- El total de las tres llamadas a capital comprende el 26.51% del Fondo, quedando por llamar el 73.49%, es decir, \$81,448,591.64.
- Con estas cuatro llamadas se han cubierto las tres inversiones ejecutadas (Kukun, Passwork y Sharemaq) y todos los gastos operativos relacionados al fondo.
- El último llamado a capital se realizó el 2 de julio por un total de \$1,528,733.27 para cubrir gastos operativos.

Oportunidades de Inversión



Portafolio

KUKUN

**PASS
WORK**

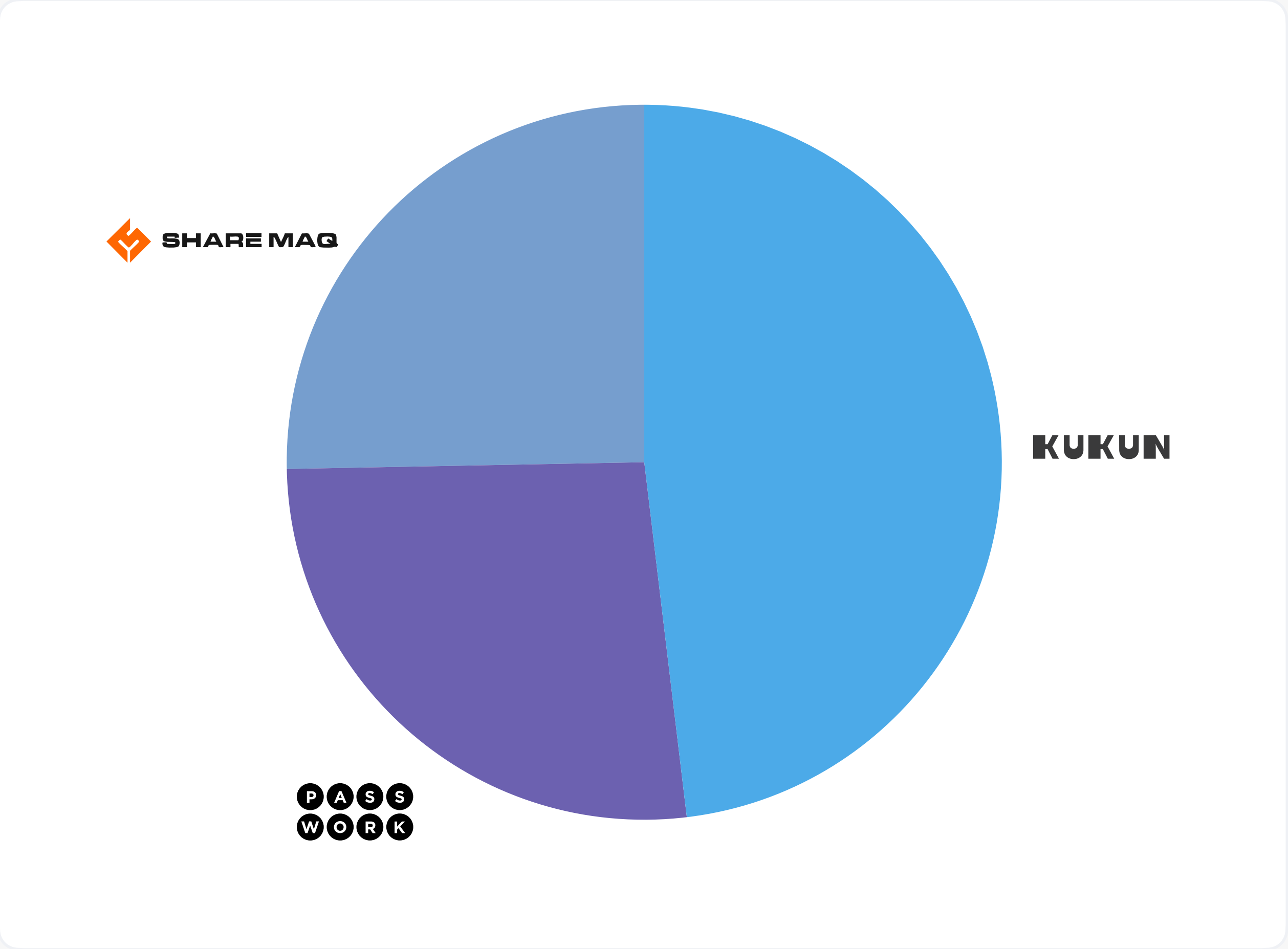


SHARE MAQ

Como parte del objetivo y visión de **ViewCapital** como fondo estratégico, seguimos realizando esfuerzos para generar espacios de interacción con startups e inversionistas que puedan resultar de gran valor y representen una eficiencia.

Les recordamos que estamos disponibles ante cualquier consulta o requerimiento específico sobre las oportunidades de inversión que estemos viendo o cualquier solución que les pudiera aportar alguna eficiencia u oportunidad.

Portafolio



Performance del Portafolio

Startup	Fecha	Monto USD	FMV USD	Monto MXN	FMV MXN	MOIC USD	MOIC MXN
Kukun	nov-22	\$500,000	\$616,200	\$9,790,000	\$12,434,916	1.28X	1.27X
Passwork	may-23	\$300,000	\$300,000	\$5,426,040	\$6,054,000	1.00X	1.12X
Sharemaq	jan-24	\$300,000	\$300,000	\$5,153,076	\$6,054,000	1.00X	1.17X
Total		\$1,100,000	\$1,216,200	\$20,369,116	\$25,394,256	1.11X	1.20X

- Para calcular el MOIC se toma en cuenta la posición actual de View Capital en la empresa y de acuerdo al tipo de cambio en que esté la inversión. Kukun, Passwork y Sharemaq están hechos en USD.
- En el cálculo del tipo de cambio USD/MXN se tomó el promedio del primer trimestre del 2025, de \$20.18 USD/MXN de acuerdo a BANXICO.



Fecha de inversion	Nov-22	Última valuación	\$26,000,000 USD (Pre-Money)
Capital Invertido	\$500,000 USD	View Capital Equity	2.37% (Por convertir)
Industria	Neo Hospitalidad	MOIC	1.27x
Website	www.staykukun.com/es	CEO	Heberto Taracena

Descripción General de la Empresa

Kukun espera convertirse en la marca de "neohotel" preeminente de América Latina y transformar la hospitalidad en la región mediante el uso de tecnología y diseño culturalmente inmersivo. Funciona como la fusión entre los efectos de la red de suministro inmobiliario, el diseño inmersivo, medios digitales y los procesos basados en la tecnología.

Reporte 1Q 25

Crecimiento y alianzas:	Lanzamiento parcial de Kukun Inspire Polanco, a finales de marzo ya se operan 80 unidades de un total de 164. Se ha tenido muy buena respuesta en la demanda. En proceso de apertura de 3 edificios importantes: TOnalá en la colonia Roma, Marsella en la Colonia Juárez y Sullivan en la colonia Cuauhtémoc. Oportunidades de abrir Kukun en Los Cabos, Bacalar, Costa Rica y varios lugares adicionales.
Innovación:	Lanzamiento del Sitema de Analytics 2.0 con herramientas que permiten mayor precisión para actuaar de maner más ágil en temas de Revenue Management. En proceso de crear un sistema de alertas automatizas que deberá estar listo para el mes de agosto de 2025.
Operación:	Lanzamiento de la versión 1.0 del sistema de comunicación centralizado. Es una herramienta basada en Whatsapp que permite medir a los ejecutivos de atención de manera precisa, utilizar Inteligencia Artificial para respuestas sugeridas, medir sentimientos y levantar alertas oportnas por posibles fallas en atención. Se tiene pensado terminar la versión 2.0 a finales de mayo.

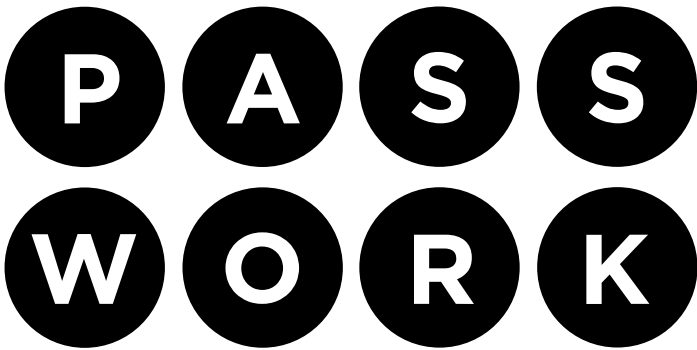
Métricas Financieras

	Ene-25	Feb-25	Mar-25	1Q 2025
Ingreso Total	\$15,097,487	\$19,420,681	\$23,374,496	\$57,892,664
Costos	\$12,865,445	\$15,056,285	\$14,448,193	\$42,369,923
Gastos	\$2,331,938	\$2,604,011	\$2,806,727	\$7,742,676
EBITDA	-\$99,896	\$1,760,385	\$6,119,576	\$7,780,065
% Net revenue	-0.66%	9.06%	26.18%	13.44%

*Montos en MXN (sin IVA)

Main KPIs

	Ene-25	Feb-25	Mar-25
Unidades activas	462	651	670
Duración de estancia	4.1	3.9	4.2
Reservaciones propias	19.53%	18.92%	18.12%
Tarifa promedio	\$126	\$166	\$162
Tarifa promedio (RevShare Units)	\$73	\$93	\$96
Tasa de ocupación	62%	79%	78%



Fecha de inversion	May-23	Última valuación	\$5,000,000 USD (Post Money)
Capital Invertido	\$300,000 USD	View Capital Equity	6% (Por Convertir)
Industria	Oficinas	MOIC	1.07x
Website	www.passwork.mx	CEO	Paola Tabachnik

Descripción General de la Empresa

Passwork se constituye como un acceso integral a la red más extensa a nivel nacional de espacios de trabajo y coworkings. Su objetivo principal es redefinir la noción convencional de ir a la oficina brindando a los usuarios la posibilidad de seleccionar su ubicación de trabajo diaria a su conveniencia.

Reporte 1Q 25

Asociaciones Estratégicas:	Passwork fue seleccionada entre más de 285 startups tecnológicas para el programa REACH LATAM de Second Century Ventures, asegurando una inversión de \$55,000 USD y acceso a una red global de real estate, mentores estratégicos y planeación mensual directa con líderes de la industria.
Producto:	Se lanzó una nueva oferta B2B2C de acceso mensual de bajo costo, diseñada para socios que buscan flexibilidad sin compromisos complejos. Se reactivó la estrategia B2C con foco en recuperación de usuarios inactivos . Además, se está desarrollando una capa de analítica impulsada por IA para automatizar procesos críticos y escalar sin incrementar headcount.
Estrategia de Ventas:	El pipeline alcanzó \$0.95M USD, con más de 287 leads calificados generados en el trimestre. Se priorizó contenido dirigido y campañas geo-localizadas para impulsar tráfico orgánico.
Status Financiero:	El ARR se mantuvo en \$3M MXN con un crecimiento mensual del 4%. El equipo sigue operando de forma lean y rentable, con iniciativas enfocadas en retención, eficiencia con IA y expansión del CLV (+70% YoY).

Métricas Financieras

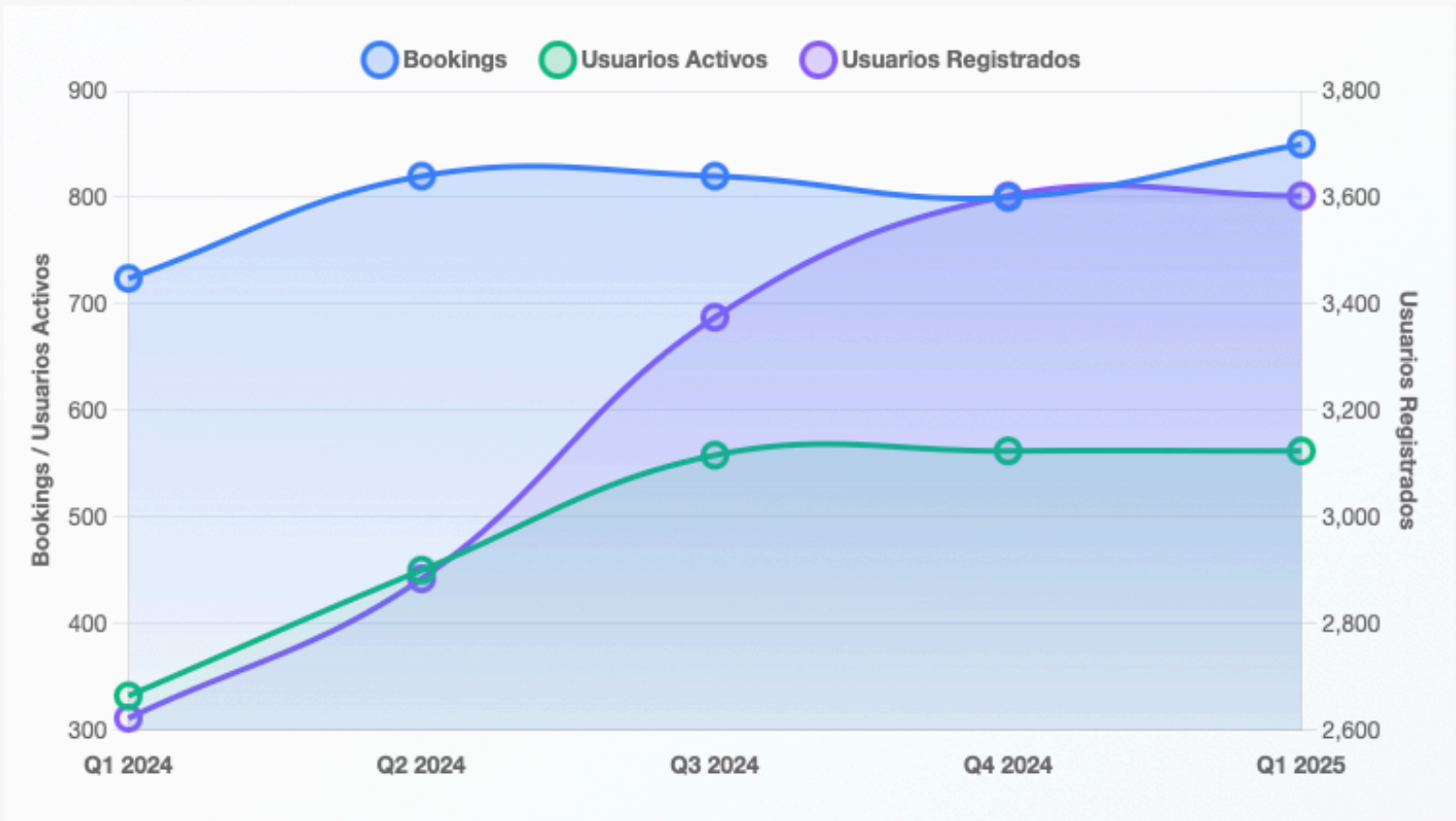
Income Statement

	Q1 2025
Revenue	\$783,208
COGS & Operating Expenses	\$1,191,396
Net Income	-\$408,188
% Net Income	-52.12%

*Montos en MXN

Main KPIs

	Q1 2024	Q2 2024	Q3 2024	Q4 2024	Q1 2025
# Bookings	724	820	820	800	850
Usuarios Activos	332	450	558	562	562
Usuarios Registrados	2,622	2,884	3,375	3,603	3,603
% Usuarios Activos/Registrados	12.66%	15.50%	16.90%	15.60%	15.60



Fecha de inversion	Jan-24	Última valuación	\$8,000,000 USD (Pre-Money)
Capital Invertido	\$300,000 USD	View Capital Equity	5% (Estimado por convertir)
Industria	Construcción	MOIC	1.13x
Website	www.sharemaq.com	CEO	Daniela Vázquez

Descripción General de la Empresa

Sharemaq es una plataforma-ecosistema que te permite construir con control, mejorando la visibilidad y eficiencia para la gestión de renta de maquinaria para la construcción.

Reporte 1Q25

Expansión:	Se inició el proceso formal de due diligence legal y financiero para el ingreso de USD 1.2M en capital, con cierre proyectado para el Q2. En Chile, se consolidó la operación Rental en la IV Región y zona norte, sumando presencia en minería con Ingevec y nuevos clientes. En México, se amplió el piloto con Grupo Loros en Morelia, y se proyecta expansión a 2-3 ciudades adicionales.
Productos	El modelo dual SaaS + Rental se fortaleció: Rental: Operación estable con 76 obras activas promedio y enfoque renovado en integración comercial-operativa bajo el modelo RaaS. SaaS: Se facturaron ítems de licencia y setup. Se completaron integraciones con Buk y Talana, y se avanzó con SAP para cliente Ebco.
Esfuerzos comerciales	Se diseñó una estrategia para escalar SaaS en Chile y México, con foco en industrias intensivas en maquinaria (construcción, minería, energía, manufactura). Se reforzó el equipo comercial y se implementaron herramientas de CRM y automatización. En Q2 se espera activar 30 nuevas obras, lanzar un equipo dedicado a SaaS y reactivar la expansión en Rental.

Métricas Financieras

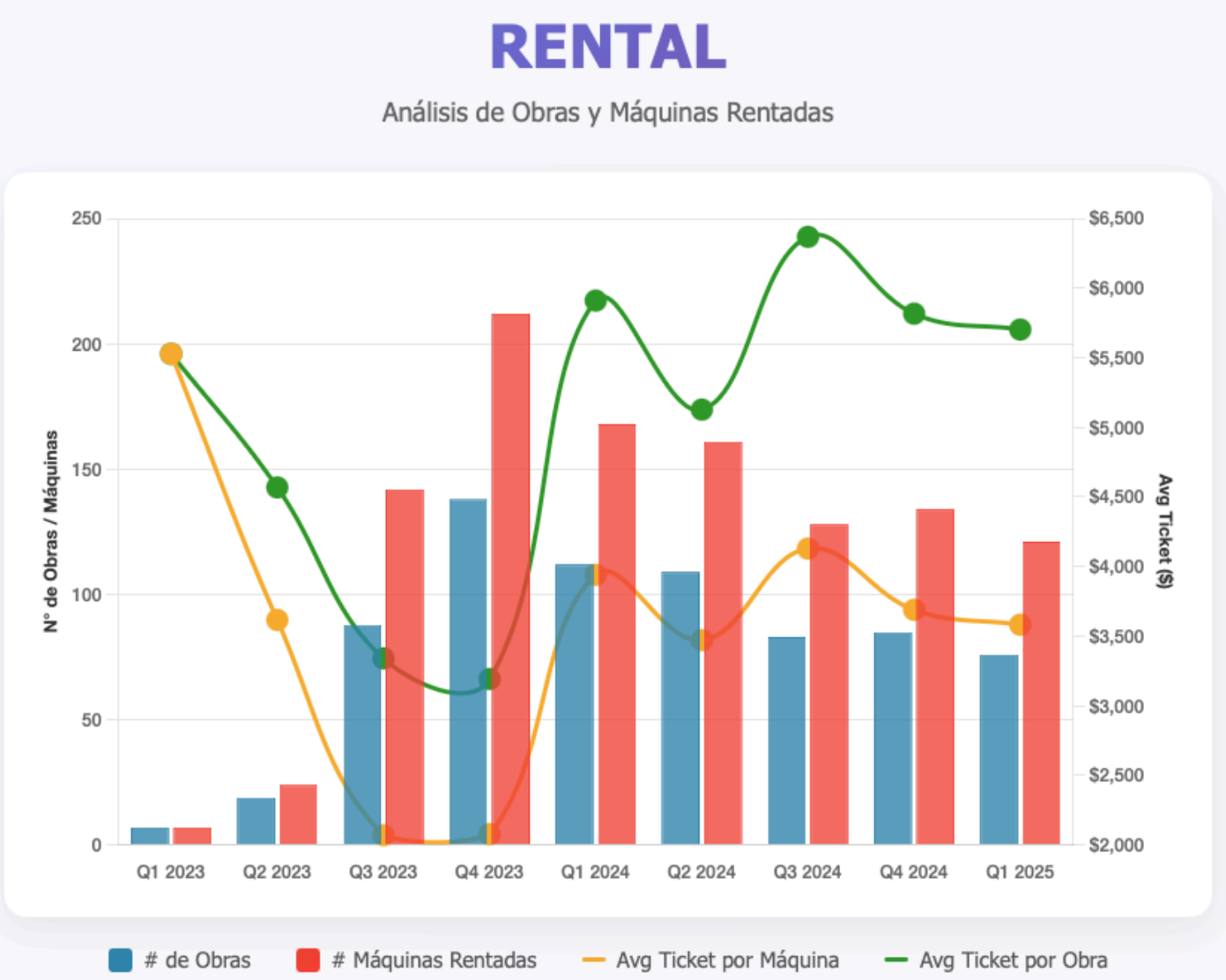
Income Statement

	Q1 2024
Total Revenue Saas	\$45,923
Total Revenue Rent	\$433,380
COGS	\$419,581
SG&A	\$61,724
EBITDA	-\$2,002
Costos Financieros	\$45,063
Ingreso Neto	-\$47,065
Margen Ingreso Neto %	-10%
Inversión en IT	\$32,560

*Montos en USD

Main KPIs

Periodo	Transaccionado	Máquinas rentadas	Obras
Q1 2023	\$38,696	7	7
Q2 2023	\$86,784	24	19
Q3 2023	\$293,955	142	88
Q4 2023	\$440,439	212	138
Q1 2024	\$661,908	168	112
Q2 2024	\$558,809	161	109
Q3 2024	\$528,570	128	83
Q4 2024	\$494,326	134	85
Q1 2025	\$433,800	121	76



\C View Capital

www.viewcapital.vc