

VC View Capital

REPORTE TRIMESTRAL

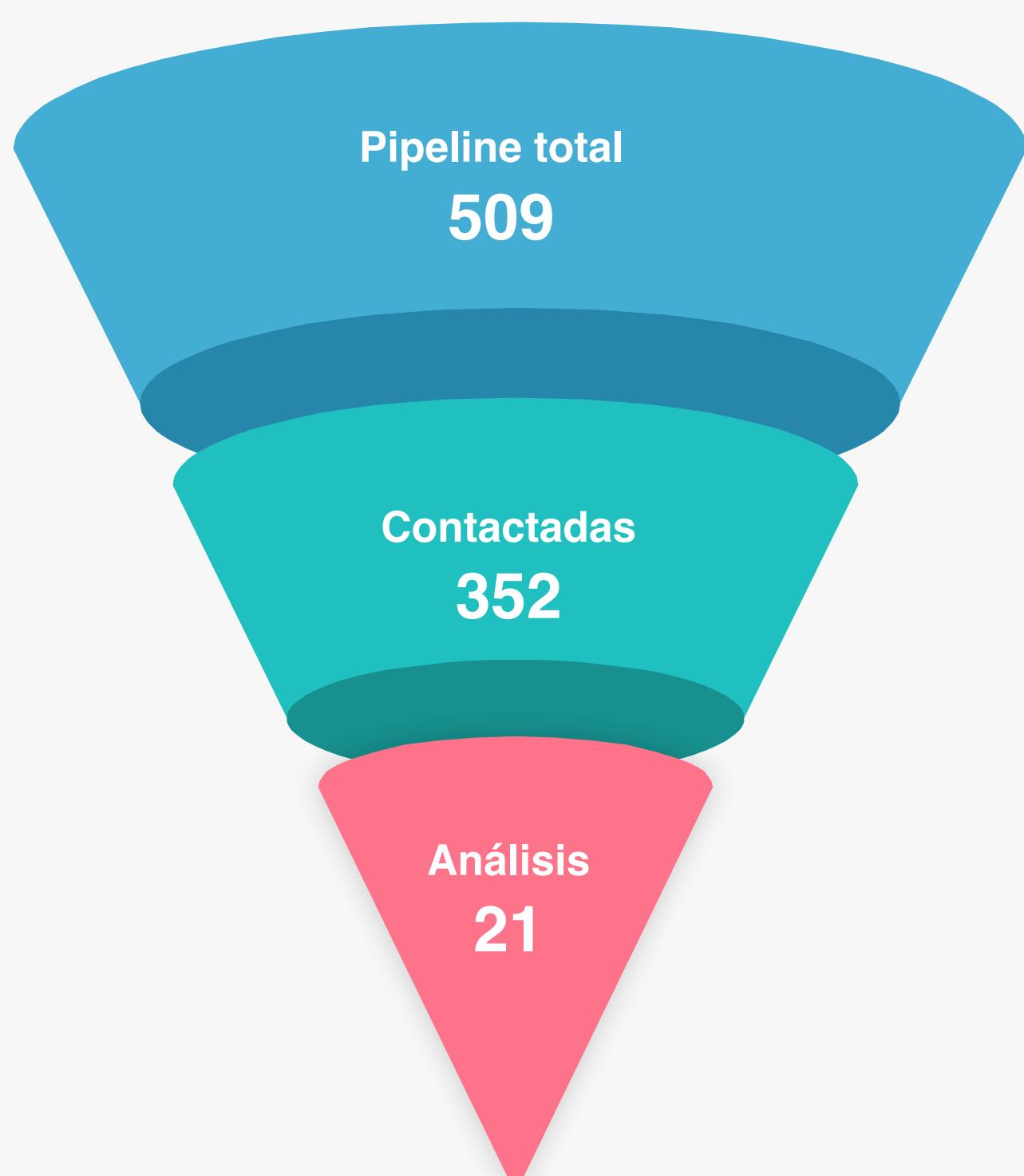
Enero - Marzo 2025

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

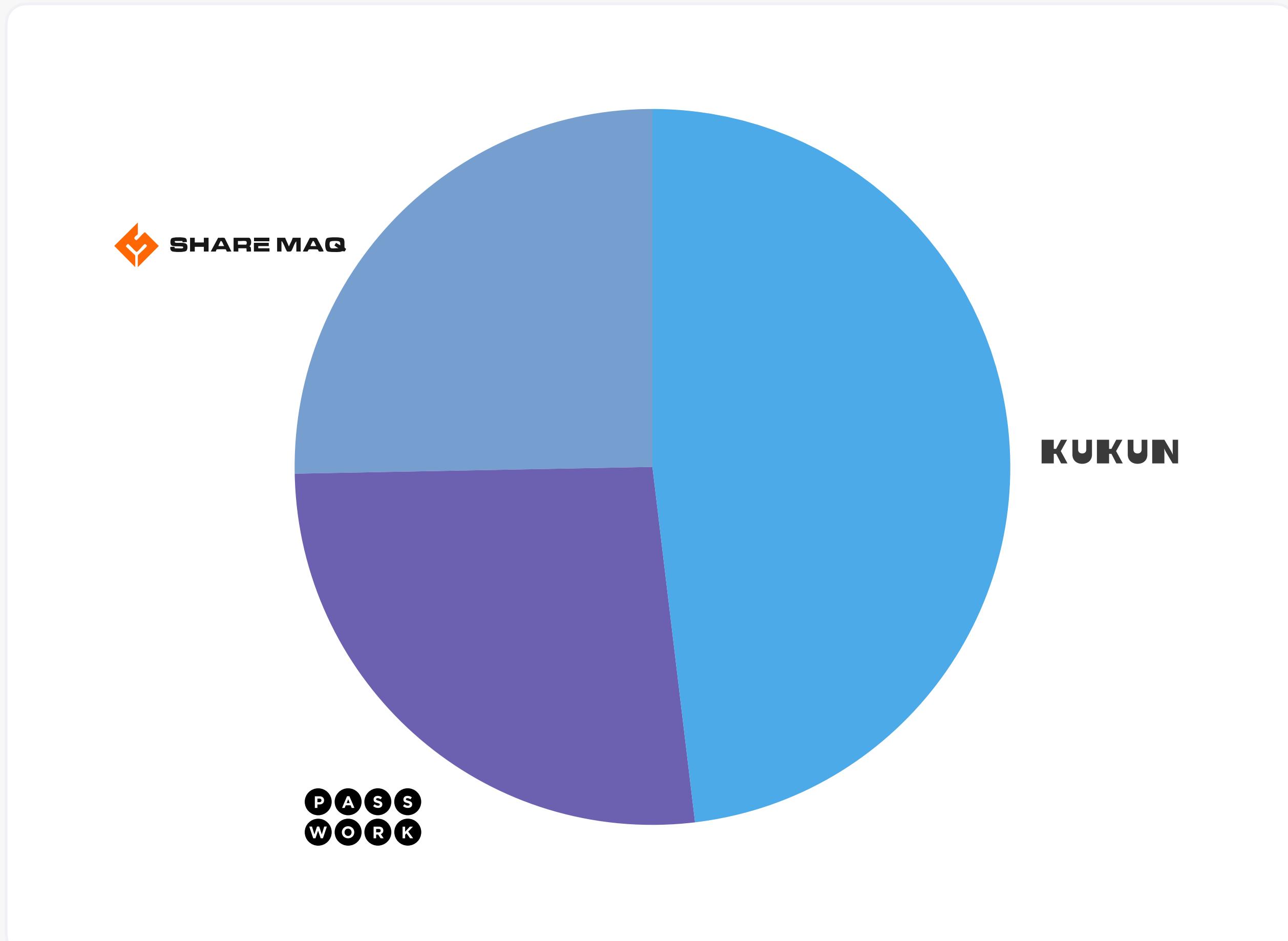
KUKUN



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 inversión | 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" preeminent 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 Sistema de Analytics 2.0 con herramientas que permiten mayor precisión para actuar de maner más ágil en temas de Revenue Management. En proceso de crear un sistema de alertas automatizadas 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 oportunas 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 inversión | 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 inversión | 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

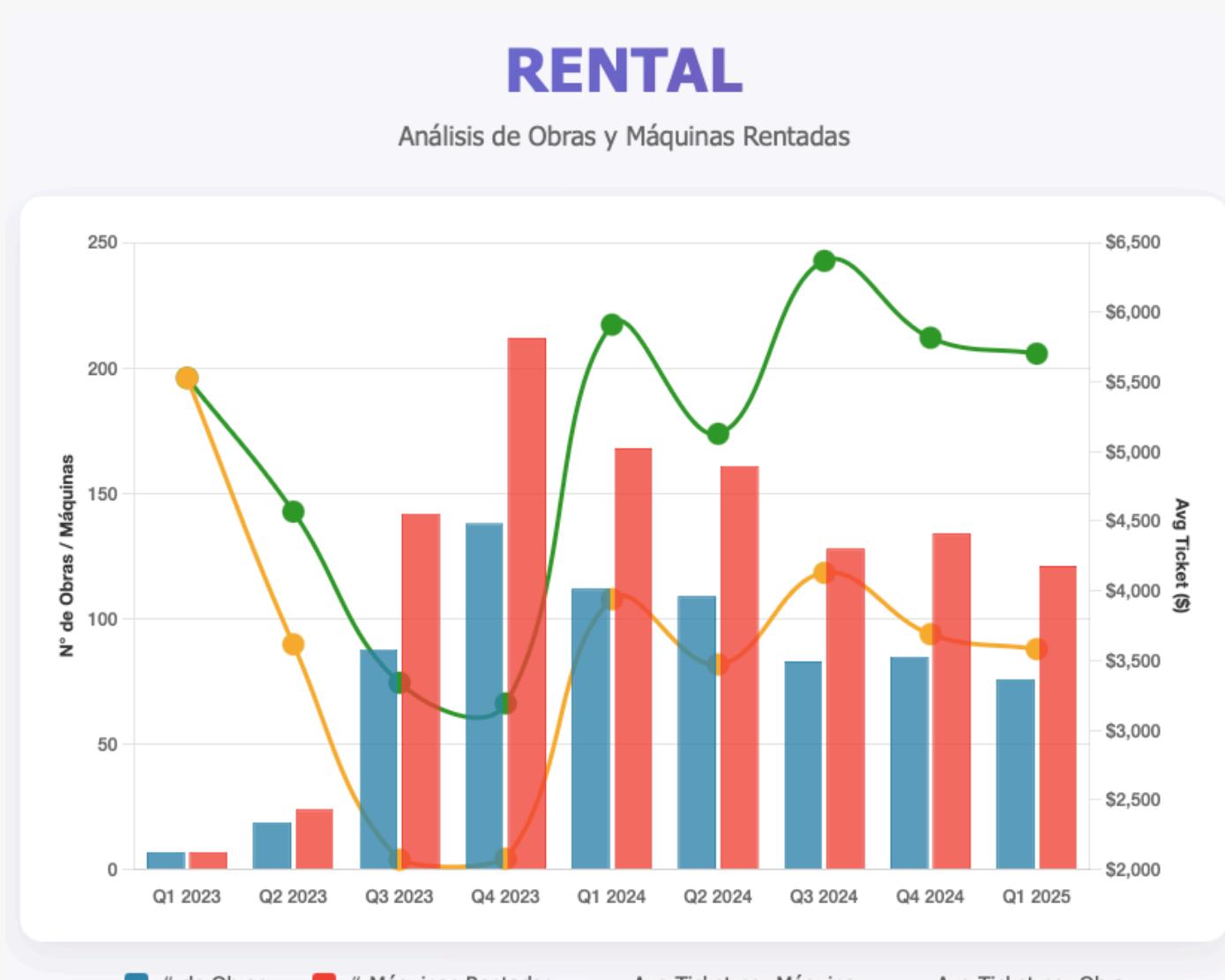
Income Statement

| | 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 |



VC View Capital

www.viewcapital.vc