

INFORME DE LA DIRECCIÓN GENERAL

Por medio del presente me permito rendir el Informe de la dirección general de **Comunidad de Préstamos, S.A.P.I. de C.V. Institución de Financiamiento Colectivo** (la "**Sociedad**" o "**Yotepresto**"), por el ejercicio social comprendido del 1ero. de enero al 31 de diciembre de 2023.

El año 2023 se destacó por una serie de desafíos económicos globales, marcados principalmente por la inflación persistente y la incertidumbre geopolítica. La inflación, alimentada por las interrupciones de la cadena de suministro y el aumento de los precios de la energía, impactó significativamente en los costos operativos y en el poder adquisitivo de los consumidores. Además, las políticas de endurecimiento monetario adoptadas por bancos centrales, incluyendo la Reserva Federal de los Estados Unidos, llevaron a un aumento en las tasas de interés, afectando los mercados financieros y la inversión empresarial.

En el contexto mexicano, el año estuvo marcado por una resiliencia notable frente a estos desafíos globales. A pesar de enfrentar presiones inflacionarias, el Banco de México continuó con su política de tasas de interés elevadas para contrarrestar la inflación, lo cual ha tenido un impacto mixto en los sectores económicos. Por un lado, controló parcialmente la inflación, pero por otro, incrementó el costo del crédito, afectando tanto a consumidores como a empresas.

El PIB de México mostró una tendencia de recuperación, aunque moderada, impulsada principalmente por la demanda interna y la mejora en el sector exportador, beneficiándose de la relocalización de cadenas de suministro y del T-MEC. Sin embargo, los desafíos persisten, incluyendo la inseguridad y la incertidumbre regulatoria, que han afectado la inversión extranjera directa y el clima empresarial.

En este contexto, la industria del crédito enfrentó desafíos significativos, pero también oportunidades. La mayor cautela de los consumidores y el aumento de las tasas de interés impactaron la demanda de crédito. Sin embargo, adaptamos nuestras estrategias para enfocarnos en la calidad del crédito, la gestión de riesgos, la optimización de nuestra base de clientes y la experiencia de usuario, lo que nos permitió captar nuevos segmentos de mercado y mejorar los volúmenes de colocación de crédito manteniendo nuestra calidad de cartera. Enfocamos muchos esfuerzos para optimizar nuestra eficiencia operativa y optimización de costos de adquisición de clientes nuevos.

Comercialmente, durante el año 2023 incrementamos el volumen de créditos colocados en un 24% vs. 2022 alcanzando una colocación de \$884 millones de pesos de créditos nuevos vs. \$715 millones de pesos del año 2022. La cartera de crédito activa alcanzó \$1,080 millones de pesos, lo que representó un crecimiento de 32% vs. el cierre del año 2022.

Los ingresos totales de la Sociedad por conceptos de comisiones cobradas, intereses y otros ingresos en el año 2023 crecieron 28.7% vs. el año 2022 y alcanzaron \$99.5 millones de pesos.

Respecto a nuestras actividades de crédito y prevención de fraude, realizamos diversos ajustes en la operación y continuamos mejorando las herramientas tecnológicas de nuestro equipo para soportar el crecimiento de la operación manteniendo nuestros altos estándares de nuestros procesos de originación y alta calidad crediticia. Esto, aunado a nuestras estrategias de gestión y recuperación de cartera en los distintos tramos de gestión, derivó en muy buenos rendimientos para nuestros usuarios inversionistas. Nuestra tasa de rendimiento bruta anual en 2023 fue de 16.9% y nuestra tasa de cartera vencida histórica acumulada se redujo en al 3.2% en Diciembre 2023 vs 3.4% al cierre de Diciembre 2022.

Durante 2023 continuamos invirtiendo decididamente en el desarrollo tecnológico, humano y operacional para soportar nuestras tasas de crecimiento para los siguientes años y cumplir con los requerimientos regulatorios propios de una Institución de Tecnología Financiera. Los egresos y gastos totales de la Sociedad alcanzaron los \$119.7 millones de pesos, un crecimiento de 17% vs. 2022, lo que significa que los gastos crecieron en menor proporción a los ingresos, muestra de las eficiencias operativas y de escala en las que estuvimos enfocados.

Hemos establecido como una de nuestras metas para 2024 seguir incrementando nuestra eficiencia operativa y comercial mientras seguimos creciendo nuestra participación de mercado con el objetivo de seguirnos acercando hacia la rentabilidad. Si bien la rentabilidad no es una prioridad actual para nosotros considerando que la empresa se encuentra bien capitalizada y continua creciendo de forma agresiva, creemos que nuestra escala actual y estrategias de crecimiento nos permiten mejorar nuestros márgenes, acercándonos a una posición de flujos de caja positivos.

Durante el año 2023, las personas que integran el Consejo de Administración no recibieron compensaciones ni prestaciones de cualquier tipo. Los principales funcionarios y el director general de la Sociedad recibieron un total de \$12.7 millones de pesos en compensaciones y prestaciones incluyendo sueldos y salarios así como bonos por resultados comerciales y estratégicos (colocación de créditos nuevos, calidad de cartera, desarrollo de tecnología y control operativo). La Sociedad no ha pagado compensaciones en forma de opciones o acciones y no tiene planes de pensiones, retiro o similares para las personas señaladas.

El año 2024 será un año lleno de retos para la Compañía. El entorno actual de tasas de interés elevadas afecta directamente nuestro modelo de negocio pues los instrumentos de inversión tradicionales al alcance nuestros usuarios pagan tasas de interés muy competitivas. Por otro lado, esta misma situación genera presión financiera para millones de usuarios de productos de crédito al consumo, lo que representa una oportunidad grande en nuestro principal producto de crédito destinado a la consolidación de deuda.

Por otro lado, el sector fintech atraviesa por una interesante etapa de consolidación en la que muchas startups estan ajustando sus modelos de negocio, estrategias de crecimiento y presupuestos de gastos debido a que el financiamiento de capital sigue muy contraído, lo que obliga a las startups a encontrar viabilidad financiera rápidamente antes de agotar sus recursos o concretar rondas de inversión de capital.

Hemos sido testigos de este fenómeno y hemos tenido múltiples conversaciones con distintas compañías en distintas verticales de negocio en búsqueda de ser fusionadas o adquiridas al encontrarse cerca de agotar sus opciones de financiamiento de capital. Dichas conversaciones no han detonado aún ninguna transacción de nuestro lado por razones estratégicas pero seguimos atentos a oportunidades que puedan presentarse y que representen una fit estratégico del que nos podamos beneficiar.

De acuerdo a cifras de BANXICO, durante el periodo Febrero 2022 a Marzo 2023, en el segmento de préstamos mayores a \$30,000 se originaron préstamos por un monto de \$64,463 millones de pesos por parte de los instituciones financieras reguladas con una tasa de interés promedio de 39.6%. Durante este mismo periodo, yotepresto originó aprox. \$746M de pesos con una tasa promedio de 19.3%. Es decir, en nuestro segmento, nuestra cuota de mercado es cerca del 1.1%.

Esto demuestra la enorme oportunidad que sigue existiendo en el segmento de préstamos personales en el que incursionamos ofreciendo un mejor producto y mejor experiencia de usuario a través de canales digitales y con muchas mejores condiciones que las ofrecidas por los intermediarios financieros tradicionales.

El que suscribe manifiesto, bajo protesta de decir verdad, que, en el ámbito de mis funciones, preparé la información relativa a Comunidad de Préstamos, S.A.P.I. de C.V., Institución de Financiamiento Colectivo, contenida en el presente informe anual la cual, a mi leal saber y entender, refleja razonablemente su situación.



Luis Rubén Chávez Tostado

Director General

Comunidad de Préstamos, S.A.P.I. de C.V.

Institución de Financiamiento Colectivo

INTEGRACIÓN DEL CONSEJO DE ADMINISTRACIÓN

CONSEJEROS TITULARES

Luis Rubén Chávez Tostado

Luis Rubén es fundador y director de yotepresto, la plataforma líder de financiamiento colectivo de créditos personales en México, en donde también funge como Presidente del Consejo de Administración. Antes de iniciar yotepresto, Luis Rubén trabajó por 8 años en las industrias financieras y de préstamos personales donde fungió en roles de operación, tecnología riesgos y finanzas.

Estudió la carrera de administración finanzas en la Universidad Panamericana en Guadalajara.

José Francisco Vielma Ordoñez

José Francisco es fundador de Ivernet Holding, una tenedora de acciones de empresas de tecnología. Actualmente se desempeña como Director General y Presidente del Consejo de Quierotv, empresa de medios de comunicación y concesionaria de frecuencias de televisión digital terrestre. José Francisco trabajo por muchos años en la industria de las telecomunicaciones y fungió en roles comerciales de ventas y de planeación estratégica.

José Francisco estudió la licenciatura en derecho en el ITAM y tiene Maestría en Dirección de Empresas por el IPADE.

CONSEJEROS INDEPENDIENTES

José Díaz Cuadra (titular)

Con experiencia en el sector financiero, se desempeño durante casi 20 años como In House Counsel en diversas entidades bancarias como HSBC México, Ve por Más, Prudential Bank, Corporación Actinver y Grupo PagaTodo, posicionándose como General Counsel y Head Compliance, y como Director Jurídico de un fondo de capital privado. Desde 2015 es founding partner de Legal & Compliance Advisors (L&CA), una firma de abogados que se destaca por ser referente en el Sector Financiero, Fintech y Blockchain. En su experiencia sobresale la constitución de entidades financieras como Bancos, Casas de Bolsa, Operadoras de Fondos de Inversión y Grupo Financieros.

Es licenciado en Derecho con especialidades en Derecho Financiero en Derecho Mercantil, Instructor

Habilitado por el ITESM, Consejero Independiente en Grupo Bolsa Mexicana de Valores y diversas Entidades Financieras y Fintech, conferencista y profesor destacando el curso de Ley Fintech a funcionarios de Comisión Nacional Bancaria y de Valores.

Raúl Rodríguez Echeverría (suplente)

Raúl es socio fundador de Legal & Compliance Advisors, firma con más de 7 años, especializada en el sector financiero y fintech. Antes de ello suma 6 años en donde desempeñó diferentes actividades en entidades financieras y de gobierno con roles gerenciales y como subdirector en materia de cumplimiento, regulación y normativo.

Licenciado en Derecho por la UNAM y certificado como oficial de cumplimiento por la CNBV.

CONSEJEROS SUPLENTE

Hugo Raúl Blum Casillas

Hugo es fundador y director de 100 Ladrillos, plataforma digital que busca democratizar la tenencia de los bienes raíces. Previamente, dirigió por más de 10 años Kapital Financiera, una financiera tradicional que co-fundó en el 2005. Entusiasta de la tecnología y de modelos disruptivos, es inversionista en distintas startups a través de distintos fondos de capital de riesgo como KF Ventures, Investo y Narval Ventures y View Accelerator.

Es licenciado en Administración y Finanzas por la Universidad Panamericana.

Pablo Errejón Alfaro

Pablo es Director General de Grupo Guía Excelencia Inmobiliaria desde hace casi 12 años. Forma parte del consejo de Tierra y Armonía, ha formado parte del consejo de Citibanamex región occidente y de la Cámara de Comercio de Guadalajara.

Estudió ingeniería industrial en la UDG, además de filosofía y letras en Regina Apostolorum.

OBSERVADORES

Ian Paul Otero Vázquez

Ian Paul es socio fundador y director de Grupo Redwood Ventures; operador de fondos de capital de riesgo que invierte desde rondas semilla hasta series B tanto en empresas de base tecnológica como en marcas de consumo de empresas de alimentos y bebidas en Estados Unidos. Redwood a través de sus distintos vehículos de inversión a la fecha cuenta con más de 100 millones de dólares de activos bajo administración.

Ian Paul es abogado de profesión y cuenta con una Maestría en alta dirección de empresas en el IPADE. Tomó diversos programas relacionados con innovación, emprendimiento y capital de riesgo en la Universidad de Harvard y UC Berkeley. Tiene experiencia en derecho corporativo y procesos de fusiones y adquisiciones de empresas.

José Elías Dau Herrera

José Elías es fundador y director de Solutia Intelligence S.A. de C.V., una empresa integradora de soluciones de TI. Previamente colaboró en Grupo Vida ocupando los cargos de Director de Administración y Logística, Director Comercial y finalmente Director General. Período en el que obtiene el grado de Maestría en Comercio Electrónico por el Tecnológico de Monterrey. Antes de eso tuvo un rápido crecimiento como ejecutivo en empresas transnacionales tales como 3M, Samsung; Corning.

Es egresado de la primera generación del Tecnológico de Monterrey - campus Guadalajara – de la licenciatura en Administración de Empresas.