



Informe Anual del Director General

Resumen

El 2021 fue un gran año para M2Crowd. El fondeo de proyectos, la base de nuestro negocio, alcanzó \$129 millones de pesos, 43% más que en 2020. Lo mejor que nos pasó en 2021 fue recibir la autorización de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV) para operar bajo el marco normativo de la Ley Fintech y la publicación de la misma en el Diario Oficial de la Federación (DOF) el pasado 29 de julio.

Iniciamos el camino a la regulación en marzo 2019, presentamos nuestra solicitud formalmente en septiembre de ese mismo año, y 16 meses después recibimos esta autorización, fueron casi dos años de esfuerzo, pero valió la pena y por mucho. Lo más importante de este logro es la claridad que nos permite ver hacia el futuro. La experiencia fue enriquecedora en muchos sentidos, principalmente fue un ejercicio de poner en blanco y negro la operación que habíamos establecido y desarrollar el hábito de documentar todo lo posible, también aprendimos a reconocer algunas áreas de oportunidad y resolverlas.

En la misma idea, la visita de supervisión que llegó como consecuencia de la autorización fue una experiencia retadora y a la vez desarrolló aún más madurez en el equipo y en todos nuestros procesos. Hicimos algunos compromisos de mejora en el corto plazo, y obtuvimos el visto bueno de la autoridad, por lo tanto, nuestro camino hacia ser una entidad regulada, bajo la supervisión de la CNBV se cumplió y seguimos en una mejora continua.

En fin, si bien el proceso de recibir la autorización fue muy laborioso, también representó una gran victoria que cierra una etapa, y que nos requiere mantener ciertos estándares mínimos. Más importante todavía, nos permite aspirar a nuevos estándares y mejores prácticas que deleitarán a nuestros usuarios y a su vez impulsarán el crecimiento de nuestro negocio a futuro.



Logros

Otro avance muy importante en el año fue el desarrollo del área de Nuevos Proyectos. Mientras en 2020 solo publicamos 14 proyectos por un total de \$78 millones de pesos; en 2021 alcanzamos 17 proyectos por \$122 millones de pesos, un aumento de 56% en el valor de financiamiento, que junto con el fondeo de parte de los inversionistas es la base del negocio.

Este avance se logró gracias a la integración de un nuevo miembro del equipo, a mejoras en la página web donde los solicitantes proporcionan la información para el financiamiento que necesitan y, también muy importante, mejoras en las campañas de publicidad que lograron pasar de un promedio de 8 solicitudes por mes en 2020 a 31 solicitudes promedio en 2021.

Así de importante como es encontrar buenas oportunidades de inversión es mantener una revisión asidua y constante sobre cada una de ellas, para asegurar que generen los resultados necesarios para mantener a nuestros inversionistas contentos por invertir con nosotros y por tanto cumplir con la clave para generar publicidad 'de boca en boca'.

El 2021 fue muy retador y nos llevó a redoblar el esfuerzo para afinar los mecanismos de cobranza. El beneficio no se reflejó durante ese año con pagos ejecutados antes del cierre, pero sí con distintos acuerdos que impulsarán los resultados en el primer semestre de este 2022.

Independientemente de los avances en el seguimiento de la cobranza, recibimos y distribuimos capital e intereses de varios proyectos sobre el año. Para mencionar algunas:

- El proyecto Atrios de Santa María, en San Miguel de Allende, que devolvió \$13.5 millones de pesos de capital más \$900 mil pesos en intereses en marzo, entre dos fases de fondeo: la primera fase se pagó sobre un plazo de 6 meses y el segundo en un plazo de sólo 2 meses, resultado de una oferta atractiva por parte de un hotelero, que compró el proyecto completo mucho antes de la fecha estimada.
- En junio, el proyecto de Popocatépetl terminó por devolver \$10 millones de pesos de capital, más \$2.1 millones de pesos en intereses entre 5 fases de fondeo que se pagaron en plazos de entre 20 y 25 meses. Si bien las primeras pagaron con un atraso de 38 días, las demás fases se cubrieron entre 24 y 112 días antes de su fecha estimada.



- En octubre el proyecto de Zibatá Grand Maguey pagó su primera fase de \$6,403,000 de capital más \$343,841 de intereses en tan solo 5 meses por un rendimiento anualizado de 13.4%.

En total, tan sólo contemplando liquidaciones totales (no pagos parciales y/o pagos periódicos de intereses) durante el año 2021, 5 proyectos con 16 fases pagaron casi \$38 millones de pesos de capital más \$5.7 millones en intereses con una tasa anualizada promedio de 14.4%.

Logramos varias metas en cuanto a la implementación de ajustes y mejoras en nuestro sitio, las cuales en muchos casos incluían cambios necesarios para seguir cumpliendo con nuestras obligaciones como Institución de Financiamiento Colectivo. Con el mismo objetivo contratamos nuevos servicios o mejoras de algunos que ya teníamos, como el Oficial de Cumplimiento, CISO (Oficial de Seguridad Informática) y la implementación de un nuevo sistema 'Core Bancario'.

Otro logro importante en este sentido lo alcanzamos en abril, después de meses de preparación, fue la migración del dinero de nuestros inversionistas, que históricamente estuvo resguardado en un fideicomiso, pasó a una nueva 'Cuenta Segregada' como lo indica la regulación. Este fue un compromiso dentro de nuestro proceso de autorización, e implicó muchas tareas administrativas: las cuales cumplimos en tiempo y forma meses antes de nuestra autorización.

Otro acierto en 2021 fue el estreno de nuestra nueva oficina, más adecuada para una institución financiera recién autorizada. No fue un cambio de gran distancia, pero ofrece una imagen dramáticamente más sofisticada. Seguimos con todas las medidas de seguridad necesarias con las que ya contábamos, como cámaras de vigilancia y acceso por huella digital a puertas antibalísticas, controladas por seguros magnéticos. A raíz de la pandemia de COVID-19 suspendimos en marzo 2020 asistencia física en la oficina. En julio de 2021 iniciamos nuestro regreso presencial. Con las debidas medidas sanitarias, a pesar de algunas situaciones de casos positivos, mantuvimos la presencia física y la salud de nuestros colaboradores.

Por último, pero no menos importante, también tuvimos un buen año en crecimiento y desarrollo del equipo. La famosa 'Batalla por Talento' es una realidad para empresas de tecnología. Hay gente que decidió no regresar a la oficina o que tomó nuevos caminos profesionales, pero mantenemos a la gran mayoría de nuestro talento y contratamos a 6 personas más en las áreas de ventas, mercadotecnia y sistemas. En resumen, iniciamos el año 2021 con 18 personas y, entre salidas y entradas, terminamos el año con 20 integrantes.



Todos con gran experiencia y un compromiso con nuestra misión de democratizar la inversión en bienes raíces en México.

Retos

Como todos los años, mientras agradecemos nuestros avances, aprendemos también de fallas o decisiones que pudieron ser mejores.

La más dolorosa para nosotros fue que si bien Google Ads es nuestra principal fuente de tráfico pagado y sabemos que funciona muy bien, participar en un programa de aceleración dentro de esta herramienta no resultó lo que esperábamos. El experimento que duró tres meses triplicó nuestra inversión en su plataforma a cambio de un nivel de atención mucho más personalizado, pero disparó todas nuestras estadísticas de conversión en la dirección opuesta a la que queríamos.

Considero que sin duda la calidad de nuestros anuncios y conocimiento de la plataforma para optimizar campañas constantemente en el futuro se benefició a raíz de la inversión, pero es lo único que podemos rescatar del experimento, tan solo un ejemplo: nuestra CPR (Costo por Registro) se fue a más del doble, principalmente por los meses del experimento, que se realizó de julio a septiembre.

Otro reto muy importante que se presentó en fechas similares fue una serie de inconvenientes en la actualización del sistema que retrasaron su lanzamiento. Como parte de la migración tuvimos que reconstruir una sección de la pantalla de mando con algunas características que eran urgentes.

Otro gran reto que llamó nuestra atención en el tercer trimestre, pero se agravó y empezó a ser crítico en el cuarto trimestre, fue el desempeño de nuestra cartera. La pandemia generó muchos problemas para la gran mayoría de los desarrolladores inmobiliarios y nuestros solicitantes no se escaparon.

El cierre de oficinas del gobierno entorpeció trámites como permisos de construcción e inscripciones de regímenes de condominio para poder escriturar sus departamentos. Alzas en precios de materia prima obligaron a todos a analizar sus presupuestos y a ver cómo ajustar para evitar problemas financieros, que en ocasiones resultaron en búsqueda de financiamiento adicional. Por último, pero no menos importante, el ambiente de incertidumbre provoca que muchos posibles compradores posterguen sus decisiones, e incluso decidan no avanzar.



M2Crowd terminó 2020 con una cartera ya un poco afectada por todos estos factores y en 2021, si bien tuvimos algunos proyectos que pagaron completo y a tiempo y otros que pagaron completo y antes de tiempo, también hubo proyectos que fallaron y el efecto total fue un aumento en la cartera vencida que generó mucho ruido en general, y una gran tensión en el área de atención a clientes, que tuvo que atender a muchas personas molestas. También en redes sociales, donde es muy difícil combatir ataques, vivimos un gran reto para regresar la conversación hacia lo positivo.

Paisaje Competitivo

M2Crowd compete en dos mercados: por un lado, ofrecemos opciones de inversión a mediano y largo plazo (de 9 a 48 meses) y por otro brindamos crédito a desarrolladores inmobiliarios. La autorización de la CNBV nos ayuda a competir en ambos mercados, ya que tanto solicitantes como inversionistas confían más en nosotros para ofrecer servicios ahora que somos una institución financiera autorizada.

Continúa como un tema relevante la competencia desleal de distintos sitios web que se anuncian ser instituciones financieras sin serlo y sin pasar por ningún proceso de autorización. No sólo existen, en algunos casos compiten fuertemente en campañas de publicidad en línea, hecho que encarece nuestros propios costos de publicidad y, peor aún, cuando dan malos resultados y/o los usuarios se dan cuenta que son un fraude, resulta dañino para M2Crowd y para todo el sector Fintech. Confiamos que en poco tiempo estos sitios se cerrarán o serán cerrados por las autoridades para aplanar la cancha competitiva.

Limitando nuestro análisis a la competencia legítima, consideramos que tenemos amplia oportunidad para crecer en ambos lados del negocio. En cuanto a inversiones, percibimos que la posibilidad de invertir en bienes raíces es atractiva para muchos y el balance entre las tasas que ofrecemos versus la seguridad de tener una garantía inmobiliaria resulta sumamente interesante.

Del lado de crédito, vemos que la posibilidad de alinear los pagos de sus créditos a los flujos de sus proyectos también resulta atractiva para los desarrolladores.



Análisis Financiero

En 2021 logramos un crecimiento en ingresos de 36% en línea con los resultados del fondeo. Nuestros gastos se duplicaron, por lo que en lugar de ganar \$3 millones de pesos en 2020, terminamos 2021 con una pérdida de \$3 millones de pesos. Como se mencionó en la parte superior, la autorización es un paso importante que nos permitirá crecer y nos da mucha seguridad para invertir en nuestro futuro; sin embargo, nos genera una serie de gastos que nos obliga a empujar para volver a llegar a escala.

El principal cambio en nuestro balance fue un aumento en Efectivo y Equivalentes de \$13 millones de pesos por un depósito erróneo de uno de nuestros solicitantes en los últimos días de diciembre, lo cual se ve reflejado también en “Acreedores Diversos” debido a que la misma cantidad pasó el 14 de enero 2022 a la cuenta segregada.

Por último, pero no menos importante, nuestro capital mínimo contable, aunque disminuyó por la pérdida de \$3 millones de pesos en el año, terminó aún 20% por encima del mínimo requerido. Confiamos que en 2022 nuestro capital contable volverá a crecer para mantenernos muy por encima del mínimo requerido por ley.

Conclusión

Si bien el 2021 fue un año hito en nuestra historia, estamos convencidos que 2022 nos llevará a nuevas alturas. Los cambios, mejoras y ajustes antes mencionados nos permitirán seguir creciendo a la par con nuestros solicitantes y nuestros inversionistas.

Nuestra oferta de valor en el mercado de crédito sigue siendo sumamente atractiva. Por un lado, ofrecemos a miles de inversionistas pequeños la oportunidad de invertir en proyectos inmobiliarios de alta calidad con retornos relativamente altos por el riesgo correspondiente desde cantidades mínimas comparado con una inversión directa. Por otro lado, ofrecemos a desarrolladores inmobiliarios créditos que les permite invertir los gastos de construcción que requiere para realizar ganancias sólidas en un periodo de 2 a 3 años.

Después de 4 años de operación, salimos más fuertes que nunca. Nuestra visión de democratizar la inversión inmobiliaria ha sido validada tanto por los resultados que hemos entregado a nuestros inversionistas como por las autoridades que nos han extendido su visto bueno. Con 2021 en los libros de historia, aspiramos a seguir innovando y empujando para que nuestra misión se consolide y siga avanzando para que cada vez logremos satisfacer más a nuestros clientes.



Nota: Todos los datos de este informe son aproximados.

“El que suscribe manifiesto, bajo protesta de decir verdad, que en el ámbito de mis funciones, preparé la información relativa a la Institución de Financiamiento Colectivo contenida en el presente informe anual la cual, a mi leal saber y entender, refleja razonablemente su situación”.

A handwritten signature in black ink, appearing to read "S. Dalglish", is positioned above a horizontal line.

Simon Dalglish

Director General