

## **INFORME DEL DIRECTOR GENERAL:**

(cifras expresadas en miles de pesos MXN, salvo en la referencia que expresa unidades de dólar USD)

### **Comentarios y análisis de resultados del año**

El 2023, fue el segundo año de operaciones generando comisiones y tarifas cobradas por \$751 vs. \$560 del año anterior.

La pérdida neta del ejercicio para 2023 y 2022 ascendió a \$4,676 y \$3,044 respectivamente.

En 2023 y 2022 logramos financiar \$25,926 y \$33,390 respectivamente, así como alcanzar los 256 inversionistas activos y 15 empresas financiadas, vs 136 y 8 respectivamente.

La cartera en cobranza a final de los años 2023 y 2022 ascendió a \$ 9,748 y 12,377 respectivamente.

2023 fue un año donde buscamos crecer el negocio vía marketing, testeando diferentes estrategias para captar clientes en los medios digitales. Estas estrategias no tuvieron los resultados esperados y llegamos a la conclusión de que debíamos buscar crecer vía ventas. Crecimos a nivel clientes, tanto empresas como inversionistas, pero no al nivel esperado. Probablemente no disponíamos de los recursos para alcanzar las metas propuestas, pero el rendimiento de la inversión no fue igualmente el esperado.

En el segundo trimestre del año hicimos un cambio de marca de Likideo a Klimb, con el objetivo de unificar las marcas de nuestras operaciones en Perú y México.

A nivel organizacional, hubo varios cambios en la gerencia de la empresa, lo que supuso cierta inestabilidad en la ejecución y contratiempos en la velocidad de ejecución. También afectó de alguna manera los resultados y problemas del negocio de Perú en el foco de la gerencia durante el año.

Finalmente, 2023 fue un año donde hubo bastante incertidumbre a nivel macro, lo que afectó nuestros planes de levantamiento extra de capital, después de 2 años de inversión considerable en proyectos de etapa temprana y tecnología como el nuestro. Asimismo, esta incertidumbre sumada al aumento de tasas de interés por parte de los bancos centrales hizo algo menos atractivo nuestro producto de inversión, lo que resultó en mayor dificultad de atracción de inversionistas a la plataforma.

### **Eventos conocidos por la administración que pudieran tener un efecto relevante sobre la situación financiera:**

La empresa requiere levantar fondos de terceros para poder invertir en el negocio, principalmente equipo, para poder captar clientes y hacer crecer el negocio. Es la mayor prioridad de la empresa desde principios de año. Estamos actualmente en conversaciones con varios potenciales candidatos para invertir en la empresa. Tendremos mayor visibilidad al respecto en las próximas semanas.

Por otro lado, subestimamos la carga operativa relacionada a los requerimientos de autoridades en nuestro inicio de operaciones. El año pasado vimos como los requerimientos puntuales de las diferentes instituciones estresaba el trabajo del equipo y en consecuencia impactaba negativamente al negocio. Tendremos que tener esto en consideración a la hora de fortalecer el equipo para atender mejor a todas las partes.

### **Principales riesgos e incertidumbres**

A la fecha de la preparación del presente Informe, enfrentamos desafíos en cuanto al funcionamiento de la empresa. Si bien hemos logrado avances, significativos, también reconocemos que hay desafíos y factores externos que pueden afectarnos. Estamos trabajando arduamente para abordar estos desafíos y tomar decisiones estratégicas que nos permitan seguir avanzando.

### **Evolución futura del negocio:**

Los principales objetivos de Likideo para este 2024 son:

- Ampliar capital y aumentar los recursos de la empresa.
- Fortalecer el equipo para captar nuevos clientes.
- Alcanzar la rentabilidad en este proceso de crecimiento para no depender de capital externo.
- Fortalecer la experiencia de usuario de nuestros clientes, adaptando y optimizando el proceso de vinculación, mantenimiento y comunicación clientes.

El reto para alcanzar estos objetivos pasa por:

- Conseguir un socio local que nos ayude a capitalizar la empresa y crecer el negocio
- Acabar de construir sistemas para la correcta operación y buena propuesta de valor del negocio
- Encontrar las palancas de crecimiento que nos permitan captar clientes de manera efectiva, eficiente y sostenida en el tiempo.

Sentimos que en México está todo por hacer y confiamos que estamos construyendo bases sólidas para alcanzar el tamaño de negocio para ser rentable en el corto - mediano plazo.

**Información Importante:**

El consejo de administración de Likideo está integrado por:

El consejo de administración de Likideo está integrado por:

- Alvaro Echeverria Ibarondo - Presidente y Gerente General
- Pedro Martines Brito - Miembro Propietario
- Juana Jurado Castellanos - Miembro Propietario (QEPD)\*
- Sergio Chagoya Diaz - Secreatrio No miembro

\*En proceso de reemplazo de la consejera fallecida.

El Comisario de Likideo es Guillermo Alvaro Ramirez Ruiz.

El Consejo de Administración actual no percibe compensación alguna por sus servicios, excepto el Presidente del Consejo que también desempeña la función de Gerente General, quien percibe \$64.4 El Comisario tampoco percibe ninguna compensación. Likideo actualmente no paga compensación en forma de opciones, acciones, o planes personales de retiro a sus empleados.



Alvaro Echeverria Ibarondo  
Representante Legal