



# 1er informe trimestral 2026 del Director General

Plataforma Inmobiliaria Expansive

Expansive Realty, S.A.P.I de C.V.,  
Institución de Financiamiento Colectivo



## ÍNDICE

|  |    |
|--|----|
| Quiénes somos .....  | 3  |
| 1. Comentarios y análisis de la administración sobre los resultados de operación y situación financiera .....  | 4  |
| 1.1. Resultados de la operación .....  | 4  |
| 1.2. Análisis sobre la situación financiera .....  | 9  |
| 2. Análisis y comentarios complementarios sobre la información financiera .....  | 12 |
| 2.1. La situación financiera, liquidez y recursos de capital, proporcionando la información relativa a:.....   | 12 |
| 2.1.1. La descripción de las fuentes internas y externas de liquidez, así como una breve descripción de cualquier otra fuente de recursos importante aún no utilizada.   | 12 |
| 2.1.2. La política de pago de dividendos o reinversión de utilidades que la ITF pretenda seguir en el futuro. ....   | 12 |
| 2.1.3. Las políticas que rigen la tesorería de la ITF. ....  | 12 |
| 2.1.4. Los créditos o adeudos fiscales que mantengan al último ejercicio fiscal, indicando si están al corriente en su pago.....   | 13 |
| 2.1.5. Las inversiones relevantes en capital que se tenían comprometidas al final del último ejercicio, así como el detalle asociado a dichas inversiones y la fuente de financiamiento necesaria para llevarlas a cabo. ....                | 13 |
| 2.2. Comportamiento en cuentas de orden. ....  | 13 |
| 2.3. La descripción del sistema de control interno de la ITF en forma breve.....   | 13 |
| 3. Integración del consejo de administración.....  | 13 |
| 4. Monto total y descripción del conjunto de las compensaciones y prestaciones de cualquier tipo, que percibieron las personas que integran el Órgano de Administración, el director general en su caso, y los principales funcionarios..... | 16 |
| 5. Declaración del Director General.....   | 16 |

## Quienes somos

**EXPANSIVE** es una entidad financiera que forma parte del ecosistema Fintech mexicano. Desde abril de 2023, Expansive Realty, S.A.P.I. de C.V., Institución de Financiamiento Colectivo, en lo sucesivo **EXPANSIVE**, fue autorizada para operar como una Institución de Financiamiento Colectivo de Deuda, por lo que estamos sujetos a la supervisión de la **Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV), el Banco de México (Banxico) y Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP).**

Bajo este contexto, es que se presenta el primer informe trimestral del ejercicio 2026, en el cual se analizan los resultados operativos y la situación financiera de la Institución con información al 31 de marzo de 2026. Este documento incluye los datos necesarios para facilitar el análisis y la comprensión de los cambios relevantes en el desempeño operativo y financiero de la Empresa. Su elaboración responde al cumplimiento del artículo 36 fracción I y 37 de las Disposiciones de Carácter General Aplicables a las Instituciones de Tecnología Financiera.

Todas las cifras presentadas en este documento corresponden a pesos mexicanos, salvo que se indique lo contrario.

# 1. Comentarios y análisis de la administración sobre los resultados de operación y situación financiera

## 1.1. Resultados de la operación

### Para la operación de financiamiento colectivo:

En el primer trimestre de 2026, **EXPANSIVE** recaudó más de **\$22.6 MDP** a través de distintas campañas, se devolvió capital por **\$22.6 MDP** y se generaron pagos de intereses por **\$5.2 MDP**, consolidando la confianza de nuestra base de inversionistas.

Se financiaron 8 campañas con 6 desarrolladores distintos, fortaleciendo la diversificación y alcance de nuestra plataforma.

La cartera total en proyectos de financiamiento colectivo asciende a **\$175.8 MDP**, de la cual **\$129 MDP** corresponden a cartera vigente, reflejando un decremento del 11% respecto al cierre de 2025. Adicionalmente, se cuenta con más de **\$223 MDP en colaterales recibidos** que incluyen garantías hipotecarias y fideicomisos, en línea con el fortalecimiento de nuestras políticas de originación, estructuración y mitigación de riesgos. Durante el primer trimestre, se dio seguimiento puntual a las campañas en observación especial por morosidad, manteniéndose bajo procesos activos de gestión y cobranza con acciones enfocadas en su recuperación dentro del marco legal aplicable. En este contexto, la cartera en mora asciende a **\$46.8 MDP (27% de la cartera total)**, de los cuales **\$19 MDP** se encuentran actualmente en proceso de litigio.

Durante el primer trimestre de 2026, **EXPANSIVE** obtuvo la autorización de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores para operar financiamientos bajo la modalidad de **regalías (copropiedad/regalías)**, lo que representa un hito estratégico en la evolución de la plataforma.

Esta nueva línea de negocio amplía significativamente la oferta de valor para nuestros inversionistas, incorporando estructuras de inversión patrimonial a largo plazo vinculadas a activos inmobiliarios generadores de renta. A diferencia del financiamiento de deuda —que opera con plazos definidos y retornos fijos—, la modalidad de regalías permite a los inversionistas participar en flujos recurrentes derivados de la operación de activos inmobiliarios con demanda estructural sostenida.

### **Primeras operaciones previstas**

En el segundo trimestre de 2026, EXPANSIVE realizará sus primeras operaciones bajo esta modalidad. Los activos objetivo con los que se inaugurará esta línea incluyen:

- **Activos de salud:** participación en inmuebles hospitalarios con contratos de operación a largo plazo, caracterizados por alta ocupación estructural y flujos predecibles.
- **Estaciones de servicio (gasolineras):** activos con demanda inelástica, respaldados por contratos de arrendamiento o concesión con operadores establecidos.
- **Villas vacacionales:** propiedades en destinos turísticos con potencial de generación de ingresos por renta de corto plazo y apreciación patrimonial en el mediano y largo plazo.

Estos activos comparten características que los hacen idóneos para la modalidad de regalías: generan flujos operativos recurrentes y ofrecen al inversionista una exposición diferenciada respecto al financiamiento inmobiliario residencial tradicional.

### **Participación en la cartera y perfil de inversionista**

En una primera etapa, se estima que los productos bajo la modalidad de regalías representarán entre el 10% y el 15% de la cartera de inversiones disponibles en la plataforma, funcionando como un complemento estratégico al portafolio de deuda que hoy constituye el núcleo de la operación. Esta proporción podrá ajustarse de forma gradual conforme se valide la demanda del mercado y se consolide la experiencia operativa en la estructuración de este tipo de activos.

El perfil de inversionista al que está dirigida esta modalidad es aquel con horizonte de inversión de mediano a largo plazo, tolerancia a liquidez diferida y búsqueda de rendimientos asociados a la operación real de activos físicos, más que a tasas fijas de crédito. Esta diversificación en el perfil de usuario fortalece la base de inversionistas de la plataforma y reduce la concentración en un solo tipo de producto financiero.

### **Marco regulatorio y estructuración**

Las operaciones de regalías se realizarán en estricto apego a la autorización emitida por la CNBV y a las disposiciones de la Ley para Regular las Instituciones de Tecnología Financiera. Cada operación contará con su propia estructura de colateral, criterios de debida diligencia y mecanismos de revelación de información para los inversionistas participantes, en línea con los estándares de transparencia que han caracterizado la operación de EXPANSIVE desde su autorización como IFC.

**Para la Institución de financiamiento colectivo (IFC):**

**Análisis financiero del resultado operativo por el Q1 2026.**

**Comparativo del primer trimestre 2026 (no acumulado) vs cuarto trimestre de 2025 (no acumulado) en miles de pesos.**

|   | Trimestre<br>1<br>2026 | Trimestre<br>4<br>2025 | Variación    | %           |
|---|------------------------|------------------------|--------------|-------------|
| Resultados por servicios –                  |                        |                        |              |             |
| Comisiones cobradas                         | \$ 2,438               | \$ 2,801               | (363)        | -13%        |
| Ingresos por intereses, neto                | 333                    | 333                    | -            | 0%          |
| <b>Margen financiero por intermediación</b> | <b>\$ 2,771</b>        | <b>3,134</b>           | <b>(363)</b> | <b>-13%</b> |
| Gastos de administración y promoción        | (2,337)                | (2,290)                | (47)         | 2%          |
| <b>Resultado de la operación</b>            | <b>\$ 434</b>          | <b>844</b>             | <b>(410)</b> | <b>-49%</b> |

El **resultado de la operación** al cierre del primer trimestre 2026 refleja una utilidad. En términos porcentuales, este resultado representa un decremento del 49% respecto al resultado operativo del cuarto trimestre 2025. A continuación, se presenta un análisis comparativo de los principales rubros: ingresos (margen de intermediación) y gastos de administración y promoción.

**Ingresos:**

Los ingresos (**margen financiero por intermediación**) en el primer trimestre de 2026 registraron una disminución del **13%** respecto al cuarto trimestre de 2025, principalmente relacionada con un menor número de proyectos fondeado en el periodo; no obstante, se mantienen fundamentos sólidos derivados de una gestión oportuna de la cartera, una adecuada selección de proyectos de financiamiento colectivo y un manejo eficiente de los capitales en reporto, a continuación, la tendencia de proyectos fondeados 2026 vs 2025.

|                                | T1<br>2026 | T2<br>2026 | T3<br>2026 | T4<br>2026 | Suma<br>2026 |
|--------------------------------|------------|------------|------------|------------|--------------|
| Monto fondeado                 | \$22.6     | -          | -          | -          | \$22.6       |
| Campañas                       | 8          | -          | -          | -          | 8            |
| Promedio por proyecto fondeado | \$2.8      | -          | -          | -          | \$2.8        |
|                                | T1<br>2025 | T2<br>2025 | T3<br>2025 | T4<br>2025 | Suma<br>2025 |
| Monto fondeado                 | \$23       | \$27.5     | \$34       | \$36.5     | \$121        |
| Campañas                       | 8          | 11         | 11         | 11         | 41           |
| Promedio por proyecto fondeado | \$2.8      | \$2.5      | \$3        | \$3.3      | \$2.9        |

**Gastos:**

Los **gastos de administración y promoción de EXPANSIVE** están integrados principalmente por conceptos relacionados con talento y sus contribuciones, honorarios de especialistas para cumplir con requerimientos regulatorios, hacendarios y de auditorías externas (financieras, PLD y regulatorias, entre otras), inversión en tecnología, mercadotecnia, depreciación y amortización, así como otras partidas (renta de oficinas, teléfono, internet, cuotas, viáticos, etc.).

El siguiente análisis presenta un comparativo de los gastos erogados por trimestre **T1 2026 vs T4 2025** (no acumulados):

| Rubro de gastos:            | T1<br>2026     | T4<br>2025     | Variación<br>T1 vs T4 |           |
|-----------------------------|----------------|----------------|-----------------------|-----------|
| Sueldos y carga social      | \$581          | \$587          | (\$6)                 | (1%)      |
| Honorarios                  | \$1,227        | \$1,249        | (\$22)                | (2%)      |
| Proveedores de tecnología   | \$271          | \$239          | \$32                  | 13%       |
| Mercadotecnia               | \$111          | \$89           | \$22                  | 25%       |
| Renta de oficina            | \$50           | \$56           | (\$6)                 | (12%)     |
| Depreciación y amortización | \$15           | \$20           | (\$5)                 | (25%)     |
| Cuotas y asociaciones CNBV  | \$50           | \$9            | \$41                  | 100%      |
| Otros                       | \$32           | \$40           | (\$8)                 | (20%)     |
| <b>Total</b>                | <b>\$2,337</b> | <b>\$2,290</b> | <b>\$48</b>           | <b>2%</b> |

El **primer trimestre de 2026** registró un incremento del **2% (48 mil de pesos)** en comparación con el **cuarto trimestre 2025**. Este aumento se explica principalmente por la firma de colaboraciones con creadores de contenido, el fortalecimiento de campañas publicitarias, mayor inversión en herramientas y plataformas tecnológicas y renovación de suscripción de asociaciones.

A pesar de este incremento, los gastos se mantienen en niveles estables, lo que refleja una adecuada gestión y control del gasto operativo.

**Análisis financiero del resultado operativo acumulado Q1 2026 vs Q1 2025 (miles de pesos)**

|   | 2025            | 2024           | Variación  | %            |
|---|-----------------|----------------|------------|--------------|
| Resultados por servicios –                  |                 |                |            |              |
| Comisiones cobradas                         | \$ 2,438        | \$ 1,705       | 733        | 43%          |
| Ingresos por intereses, neto                | 333             | 281            | 52         | 19%          |
| <b>Margen financiero por intermediación</b> | <b>\$ 2,771</b> | <b>1,986</b>   | <b>785</b> | <b>40%</b>   |
| Gastos de administración y promoción        | (2,337)         | (2,056)        | (281)      | 14%          |
| <b>Resultado de la operación</b>            | <b>\$ 434</b>   | <b>\$ (70)</b> | <b>504</b> | <b>+100%</b> |

Como se observó, el **resultado operativo** al cierre del primer trimestre de 2026 refleja **una utilidad**, en contraste con el mismo periodo de 2025, el cual, registró **una pérdida**. En términos porcentuales, este desempeño representa un crecimiento superior al 100%. A continuación, se presenta un análisis comparativo de los principales rubros: ingresos (margen de intermediación) y gastos de administración y promoción.

#### Margen financiero por intermediación:

Los **ingresos que integran el margen financiero por intermediación** generaron un **incremento neto de \$733 equivalente al 43%**. El crecimiento está directamente relacionado con el volumen de campañas fondeadas y las **comisiones generadas por su administración y fondeo**.

#### Gastos de administración y promoción:

Los **gastos de administración y promoción** presentan un incremento neto de **\$281 mil equivalentes al (14%)**, el siguiente análisis presenta los principales rubros que integran estos gastos, con el objetivo de ilustrar de manera más clara su evolución y la tendencia operativa de la compañía en el periodo T1 2026 vs T1 2025.

#### Análítica de gastos:

| Rubro de gastos:  | 2026<br>T1     | 2025<br>T1     | Variación<br>2026 vs 2025 |            |
|---|----------------|----------------|---------------------------|------------|
| Sueldos, salarios y contribuciones de seguridad social  | \$581          | \$517          | \$64                      | ①          |
| Honorarios asimilados, de gestión corporativa y legales | \$1,227        | \$1,046        | \$181                     | ②          |
| Proveedores de tecnología                               | \$271          | \$209          | \$62                      | ③          |
| Mercadotecnia   | \$111          | \$106          | \$5                       |            |
| Renta de oficina  | \$50           | \$48           | \$2                       |            |
| Depreciación y amortización                             | \$15           | \$24           | (\$9)                     |            |
| Cuotas y asociaciones CNBV                              | \$50           | \$29           | \$21                      | ④          |
| Otros   | \$32           | \$77           | (\$45)                    | ⑤          |
| <b>Total</b>  | <b>\$2,337</b> | <b>\$2,056</b> | <b>\$281</b>              | <b>14%</b> |

#### ① Sueldos, salarios y contribuciones de seguridad social (+\$64 | +12%)

El incremento se relaciona principalmente con los cambios salariales.

#### ② Honorarios asimilados, de gestión corporativa y legales (+\$181 | +17%)

El aumento se explica por incrementos en honorarios en la participación de especialistas externos derivado de la expansión en operaciones.

#### ③ Proveedores de tecnología (+\$62 | +30%)

El crecimiento refleja una mayor inversión en infraestructura tecnológica y herramientas digitales, orientadas a mejorar la eficiencia operativa y la escalabilidad del modelo de negocio.

④ **Cuotas y asociaciones CNBV (\$21 | 71%)**

La variación refleja ajustes en cuotas regulatorias e institucionales.

⑤ **Otros (-\$45 | -58%)**

La disminución se explica principalmente por la ausencia de gastos extraordinarios (viáticos, papelería, recargos y actualizaciones de contribuciones y diversos servicios) no recurrentes registrados en 2026.

En conjunto, EXPANSIVE muestra una mejora en su rentabilidad, impulsada por el crecimiento sostenido de los ingresos (margen de intermediación) y una estructura de gastos más eficiente. Mientras los ingresos reflejan una mayor actividad operativa, el control y optimización del gasto fortalecen la capacidad de crecimiento rentable hacia adelante.

## 1.2. Análisis sobre la situación financiera

Al cierre del primer trimestre de 2026, EXPANSIVE presenta una **posición financiera saludable**, reflejada en el crecimiento del activo neto respecto al cierre 2025, impulsado por la generación de flujos operativos positivos y una estrategia enfocada en el crecimiento orgánico; en este contexto, los ingresos operativos han sido suficientes para cubrir los gastos del ejercicio, superar el punto de equilibrio y generar utilidad en el periodo, fortaleciendo así los resultados acumulados y el capital contable, por ello, la compañía ha sostenido su operación sin recurrir a incrementos de capital social o financiamiento con terceros, privilegiando la reinversión de flujos generados.

A continuación, se presentan los principales movimientos observados en los rubros que integran el **estado de situación financiera**:

|                                    | Marzo<br>2026 | Diciembre<br>2025 | Variación | %    |
|------------------------------------|---------------|-------------------|-----------|------|
| <b>Activo circulante:</b>          |               |                   |           |      |
| Efectivo y equivalentes            | \$ 3,823      | \$ 3,289          | \$534     | +16% |
| <i>Representa del activo total</i> | <i>35%</i>    | <i>33%</i>        |           |      |

El **efectivo y equivalente** es gestionado mediante su inversión en instrumentos de alta liquidez y bajo riesgo, principalmente a través de operaciones de mesa de dinero en instrumentos de deuda gubernamental, con el objetivo de optimizar el rendimiento sin comprometer la disponibilidad de los recursos. El incremento corresponde a los flujos operativos y la gestión de retenciones fiscales para clientes inversionistas por cambios en la Ley de Ingresos de la Federación aplicables para las instituciones de financiamiento colectivo.

El rubro de **inversiones** no presentó variaciones en los saldos reflejados en marzo 2026 vs diciembre 2025.

|                                    | Marzo<br>2026 | Diciembre<br>2025 | Variación | %    |
|------------------------------------|---------------|-------------------|-----------|------|
| <b>Activo circulante:</b>          |               |                   |           |      |
| Cuentas por cobrar                 | \$ 3,633      | \$ 3,106          | \$527     | +17% |
| <i>Representa del activo total</i> | <i>34%</i>    | <i>31%</i>        |           |      |

Los saldos de **clientes y otros deudores** registraron un incremento del 17%, derivado principalmente del mayor volumen de operaciones de financiamiento colectivo, así como del aumento en campañas con algún grado de morosidad.

El resto de los activos —integrados por pagos anticipados, equipo de cómputo e intangibles— representan el 3% y 6% del activo neto en 2026 y 2025, respectivamente, por lo que constituyen rubros de baja relevancia relativa. Las variaciones observadas se explican principalmente por efectos de depreciación y amortización del ejercicio.

|                                    | Marzo<br>2026 | Diciembre<br>2024 | Variación | %    |
|------------------------------------|---------------|-------------------|-----------|------|
| <b>Pasivo:</b>                     |               |                   |           |      |
| Acreedores e impuestos             | \$ 3,086      | \$ 2,628          | \$458     | +17% |
| <i>Representa del activo total</i> | <i>100%</i>   | <i>100%</i>       |           |      |

El incremento en el rubro de acreedores, impuestos y contribuciones por pagar se explica por operaciones de cuenta corriente realizadas durante el periodo, así mismo, incluye la provisión de retenciones fiscales de clientes inversionistas.

|                                    | Marzo<br>2026 | Diciembre<br>2025 | Variación | %   |
|------------------------------------|---------------|-------------------|-----------|-----|
| <b>Pasivo y capital contable:</b>  |               |                   |           |     |
| Capital social                     | \$ 12,276     | \$ 12,276         | -         | 0%  |
| Resultados acumulados              | \$ (4,567)    | \$ (5,001)        | \$434     | -9% |
| <i>Representa del activo total</i> | <i>100%</i>   | <i>100%</i>       |           |     |

Como se mencionó anteriormente, no se registraron movimientos en el capital social. Por su parte, los resultados acumulados de ejercicios anteriores (pérdida) mostraron una disminución del 9%, equivalente a \$434, derivado de la utilidad generada durante el primer trimestre 2026.

Esta reducción refleja la aplicación directa de la utilidad para disminuir pérdidas de ejercicios anteriores, fortaleciendo la posición patrimonial de la compañía y evidenciando una tendencia positiva hacia la recuperación de resultados acumulados.

A continuación, se muestra la concentración del **capital contable**, neto:

| Distribución del Capital Contable, neto | T1 - 2026 | T4 - 2025 |
|---|-----------|-----------|
| Activos de alta liquidez                | 35%       | 33%       |
| Inversiones                             | 28%       | 30%       |
| Cuentas por cobrar                      | 34%       | 31%       |

Como se observa en la estructura del activo neto, (bienes y derechos de los accionistas) se concentra en rubros de alta liquidez y disponibilidad inmediata, tales como efectivo y equivalentes, inversiones y deudores diversos, lo que favorece una adecuada capacidad de respuesta operativa en el corto plazo.

Por su parte, las principales fuentes de capital de trabajo provienen de las aportaciones iniciales de los accionistas y de la generación recurrente de ingresos operativos por comisiones e intereses, lo que permite a la compañía sostener su operación sin depender de financiamiento externo.

**Conocimiento de la administración sobre los eventos que pudieran provocar que la información difundida no sea indicativa de la situación financiera, los resultados operativos, los cambios en el capital contable y flujos de efectivo.**

Los registros de contabilidad que sirvieron de base para la preparación de los estados financieros reflejan en forma correcta, razonable y con suficiente detalle, las operaciones de la Institución, así mismo, incluyen todos los activos y pasivos de la Institución de los que tenemos conocimiento, por ello, la Administración no tiene conocimiento de que existen eventos que puedan provocar que la información difundida no sea indicativa de la situación financiera, los resultados operativos, los cambios en el capital contable y flujos de efectivo.

**Tendencias, compromisos o acontecimientos conocidos que pueda afectar significativamente la liquidez, resultados operativos o situación financiera de EXPANSIVE.**

En términos generales, con base en los resultados obtenidos desde el inicio de operaciones, no se identifica ningún factor que comprometa la continuidad operativa ni el crecimiento proyectado de EXPANSIVE en los próximos años. El crecimiento tangible durante el primer trimestre de 2026, comparado con 2025 —particularmente en colocación y expansión de cartera— consolida un piso sólido de crecimiento impulsado por nuestra licencia en el modelo de DEUDA. Este producto, al ser de mediano plazo en el modelo de negocio, permite planificar retornos y fomentar la reinversión, lo que, sumado al fortalecimiento comercial y la atracción de nuevos clientes, seguirá impulsando los niveles de ingresos hacia el punto de equilibrio esperado.

La Administración durante el ejercicio 2026 no modificó la estrategia operativa por ello continuara fortaleciendo los procesos de debida diligencia, mantener un monitoreo constante de las condiciones del mercado y adaptarse a la coyuntura nacional e internacional, especialmente considerando el actual contexto político en México y los cambios internacionales que impactan a todos los sectores.

## 2. Análisis y comentarios complementarios sobre la información financiera

### 2.1. La situación financiera, liquidez y recursos de capital, proporcionando la información relativa a:

#### 2.1.1. La descripción de las fuentes internas y externas de liquidez, así como una breve descripción de cualquier otra fuente de recursos importante aún no utilizada.

En términos de liquidez, por el primer trimestre de 2026 la posición financiera de **EXPANSIVE** se mantiene favorable. La liquidez proviene prácticamente de la fuente principal que es otorgar financiamiento colectivo a través de campañas inmobiliarias y por ello, hemos logrado un crecimiento completamente orgánico, permitiendo operar con autonomía y estabilidad como negocio en marcha.

Los pasivos totales son de cuenta corriente, provisiones operativas, compromiso de inversión con terceros e impuestos estatales y federales al cierre del trimestre (incluyendo retenciones fiscales de clientes inversionistas), los cuales, son liquidados conforme al curso normal de las operaciones.

La razón de liquidez de **EXPANSIVE** es de 2.4 a 1 veces respecto al pasivo total, lo que indica que la compañía cuenta con suficientes activos líquidos para cubrir sus obligaciones totales.

$$\text{Razón de liquidez} = \frac{\text{Efectivo y equivalentes de efectivo + cuentas por cobrar}}{\text{Total del pasivo}}$$

#### 2.1.2. La política de pago de dividendos o reinversión de utilidades que la ITF pretenda seguir en el futuro.

Nuestro primer objetivo financiero es lograr la rentabilidad sostenida, por ello, las utilidades operativas futuras serán reinvertidas en su totalidad, por consiguiente, la política del pago de dividendos o reinversión de utilidades no tuvo modificaciones durante el primer trimestre de 2026.

#### 2.1.3. Las políticas que rigen la tesorería de la ITF.

Las políticas que rigen el área de Tesorería, conforme al Manual de Control Interno de esta Institución no tuvieron modificaciones durante el primer trimestre de 2026.

#### **2.1.4. Las créditos o adeudos fiscales que mantengan al último ejercicio fiscal, indicando si están al corriente en su pago.**

Al cierre del primer trimestre 2026, no tenemos créditos fiscales, nuestros pasivos acumulados por impuestos son provisiones del mes corriente de operación y que se liquidan al mes siguiente.

#### **2.1.5. Las inversiones relevantes en capital que se tenían comprometidas al final del último ejercicio, así como el detalle asociado a dichas inversiones y la fuente de financiamiento necesaria para llevarlas a cabo.**

EXPANSIVE no maneja inversiones relevantes en capital con estas características.

### **2.2. Comportamiento en cuentas de orden.**

El volumen de los depósitos por parte de los inversionistas y los fondeos de deuda realizados a solicitantes presentan un crecimiento dinámico debido a que la Administración ha sido constante con su estrategia operativa.

Se ha mantenido un aforo conservador y sólido en las garantías, respetando en promedio nuestra política de 2:1, alineado con las mejores prácticas del sector, lo cual ha sido clave para preservar la salud del portafolio y la confianza de los inversionistas.

### **2.3. La descripción del sistema de control interno de la ITF en forma breve.**

El control interno de la Institución no tuvo modificaciones durante el primer trimestre de 2026.

## **3. Integración del consejo de administración**

Nuestro Consejo de Administración se encuentra integrado por tres consejeros propietarios y tres consejeros suplentes, cumpliendo con la proporción y requisitos de independencia establecidos por la normatividad aplicable.

**Adolfo Zavala Dávila**  
**SOCIO - PRESIDENTE**

Economista por el ITAM. Maestría en Dirección de Empresas. Fundador y actual director general de **EXPANSIVE**.

Más de 20 años de experiencia en el sector inmobiliario enfocado en la administración de activos inmobiliarios y posteriormente en la generación de créditos para desarrollo inmobiliario.

Estuvo participando casi una década en GE Real Estate donde fue pieza clave en Capital Markets para sindicación de deuda con otras entidades financieras. Especialidades: Gestión de Activos, Mercados de Capitales, Estrategias de Deuda, Transacciones de Bienes Raíces Comerciales, Análisis del Rendimiento de Carteras, Negociaciones y Excelencia Operativa.

**Ricardo Tinajero Tarriba**  
**SOCIO - CONSEJERO**

Abogado del ITAM con Maestría en negocios, emprendedor y operador de empresas desde el 2010.

Se ha enfocado en la intersección del sector inmobiliario con el de tecnología y ha participado como Cofundador, operador o consejero en empresas como Expansive.mx, plataforma de fondeo colectivo inmobiliario, y Hauzio.com, plataforma de administración de propiedades. En otros sectores cofundador de Liberu.com, plataforma de crowdsourcing publicitario, y ahora participante en diferentes consejos: de las empresas hotelera Hoteles BE, la desarrolladora inmobiliaria T-Reinventar de la cerveza artesanal sin alcohol Sans.

**Sergio San Sebastian Chelala**  
**CONSEJERO INDEPENDIENTE**

Economista por el ITAM y con Maestría en negocios internacionales. Fundador de Fiinte, plataforma de generación de préstamos hipotecarios, liquidez y Pyme. Fue profesor de economía y negocios internacionales en el ITESM Campus Estado de México. Lleva más de 7 años innovando en el sector hipotecario en México desde la originación, evaluación y asignación de créditos hipotecarios con un enfoque Fintech. Fue fundador de CPS International empresa dedicada a fomentar oportunidades de promoción de negocios entre Asia y México.

**Julian David Fredín Escuer**  
**PRESIDENTE SUPLENTE**

Profesional con amplia experiencia como fundador y directivo en el sector de tecnologías de la información y software, destacando por su sólida trayectoria en el desarrollo de negocios y emprendimiento tecnológico.

Cuenta con habilidades comprobadas en negociación, planeación estratégica, gestión empresarial y análisis de mercado, así como en la implementación de metodologías Lean Startup orientadas a la creación y consolidación de nuevas empresas.

Formado en The Founder Institute, Julián ha liderado múltiples iniciativas tecnológicas con un enfoque en innovación, eficiencia operativa y crecimiento sostenible.

**Alfredo Tinajero Fortan**  
**CONSEJERO SUPLENTE**

Empresario con amplia trayectoria en los sectores hotelero, inmobiliario y turístico. Fundador del Hotel Fontán y del Hotel Fontán Cozumel & Dive Resort, ha ocupado cargos de liderazgo en organismos empresariales, destacando como expresidente de la Asociación Mexicana de Hoteles y Moteles (AMHM). Reconocido por su experiencia en desarrollo de proyectos turísticos y gestión empresarial a nivel nacional.

**José Luis Garibai Colunga**  
**CONSEJERO SUPLENTE INDEPENDIENTE**

Ejecutivo con sólida experiencia en análisis crediticio, finanzas corporativas y emprendimiento. Ha desempeñado funciones clave en entidades financieras, enfocándose en estructuras de riesgo, factoring corporativo y desarrollo de negocios asociados a la industria financiera. Posee también experiencia como socio-director en iniciativas emprendedoras, lo que le aporta una perspectiva estratégica tanto operativa como de crecimiento empresarial.

*Los miembros de este consejo de administración no perciben remuneración alguna por su actividad como consejeros; así como tampoco reciben algún tipo de prestación, bonos o acciones por sus servicios.*

#### **4. Monto total y descripción del conjunto de las compensaciones y prestaciones de cualquier tipo, que percibieron las personas que integran el Órgano de Administración, el director general en su caso, y los principales funcionarios**

El total de compensaciones a los principales ejecutivos, incluido el director general y los principales funcionarios al 31 de marzo de 2026, se integra como sigue:

| <b>Tipo de compensación</b> | <b>Primer trimestre</b> |
|-----------------------------|-------------------------|
| Sueldos y salarios          | \$491                   |

#### **5. Declaración del Director General**

El suscrito, en mi calidad de Director General, bajo protesta de decir verdad manifiesto que, en el ámbito de mis funciones, preparé la información relativa a Plataforma Expansive Realty, Sociedad Anónima Promotora de Inversión de Capital Variable, Institución de Financiamiento Colectivo, contenida en el presente informe anual la cual, a mi leal saber y entender, refleja razonablemente su situación financiera, sus resultados de operación, sus cambios en el capital contable y sus flujos de efectivo.



**Adolfo Zavala Dávila**  
**Director General**

**Expansive Realty, S.A.P.I. de C.V., Institución de Financiamiento Colectivo**