

INFORME DE GESTIÓN Y SOSTENIBILIDAD 2025



Índice

Glosario

01

Somos sembradores de progreso

- 1.1 Haciendo Historia
- 1.2 Nuestro propósito
- 1.3 Somos sembradores
- 1.4 Nuestros emprendedores
- 1.5 Progreso especializado
- 1.6 Nuestros segmentos
- 1.7 Valor para el cliente
- 1.8 Entregando valor
- 1.9 Soluciones para el progreso
- 1.10 Propósito con Objetivos Sociales
- 1.11 Materialidad
- 1.12 Evolución del plan de negocios

02

Gobierno Corporativo

- 2.1 Los accionistas
- 2.2 La Junta Directiva
- 2.3 La Alta Gerencia
- 2.4 Operaciones con vinculados
- 2.5 Conflicto de Intereses
- 2.6 Revisoría Fiscal
- 2.7 Auditoría Interna

03

Impulsando el progreso.

- 3.1 Red de progreso
- 3.2 Crezcamos en Cifras
- 3.3 Ampliando soluciones de progreso
- 3.4 Estructura Organizacional
- 3.5 Visionamos el futuro
- 3.6 Entregando servicio superior
- 3.7 Campañas comerciales e institucionales

04

Construyendo el progreso

- 4.1 Alternativas que facilitan el progreso
- 4.2 Habilitar Proceso de Tecnología

05

Potenciando los talentos

- 5.1 Nuestro Sembradores de progreso
- 5.2 Progreso en nuestros colaboradores
- 5.3 Desarrollando nuestro talento
- 5.4 Resiliencia y cuidado integral

06

Crezcamos verde

- 6.1 Contribuyendo a los ODS Ambientales
- 6.2 Temas de Sostenibilidad

07

Gestión de Riesgos

- 7.1 Riesgos relevantes del negocio
- 7.2 Riesgos Crédito
- 7.3 Riesgo de Liquidez y Mercado
- 7.4 Riesgo de Tasa de Interes
- 7.5 Grandes exposiciones
- 7.6 Riesgo Operativo
- 7.7 Ciberseguridad
- 7.8 Sarlaft

08

Desempeño Financiero

- 8.1 Nuestros Resultados
- 8.2. Huella Regional y Nacional

09

Cumplimiento de requerimientos normativos

- 9.1 Cumplimiento de requerimientos normativos

Glosario

A

Activos intangibles: es un activo que no tiene forma física, no es algo material y por tanto, no se puede ver ni tocar, pero ofrece beneficios exclusivos a sus compradores y cubre las necesidades particulares de los clientes.

APNR: son Activos Ponderados por Nivel de Riesgo Crediticio, calculados de acuerdo con las instrucciones impartidas en el subnumeral 2.4. del Capítulo XIII-16 "Margen de solvencia y otros requerimientos de patrimonio" de

C

Coefficiente de fondeo estable neto (CFEN): Establece el activo de las entidades, especialmente aquel de mayor plazo y riesgo debe fondearse en condiciones adecuadas de plazo, fuente e instrumento.

Comisión Ley Mipyme: costo relacionado con la asesoría técnica especializada al microempresario, en relación con la empresa o actividad económica que desarrolle, así como las

visitas que deban realizarse para verificar el estado de esa actividad empresarial.

Contexto externo: es el ambiente externo en el cual la organización busca alcanzar sus objetivos, que puede incluir: (i) el ambiente cultural, social, político, legal, reglamentario, financiero, tecnológico, económico, natural y competitivo, bien sea internacional, nacional, regional o local; (ii) impulsores clave y tendencias que tienen impacto en los objetivos de la organización; y (iii) relaciones con personas y organizaciones que puede afectar, verse afectada, o percibirse a sí misma como afectada por una decisión o una actividad, y sus percepciones y valores.

Contexto interno: es el ambiente interno en el cual la organización busca alcanzar sus objetivos, que puede incluir: (i) el gobierno, estructura organizacional, funciones y responsabilidades; (ii) políticas, objetivos y estrategias implementadas para lograrlos; (iii) las capacidades, entendidas en términos de recursos y conocimiento (vr.gr. capital, tiempo, personas, procesos, sistemas y tecnologías); (iv) sistemas de información, flujos de información y procesos para la toma de decisiones

(tanto formales como informales); (v) la cultura de la organización; (vi) normas, directrices y modelos adoptados por la organización; y (vii) formas y extensión de las relaciones contractuales.

H

Honorarios Ley Mipyme: cobros relacionados con (i) el estudio de la operación crediticia; (ii) la verificación de la referencia de los codeudores y (iii) la cobranza especializada de la obligación.

I

Inversiones mantenidas hasta el vencimiento: son activos financieros no derivados cuyos cobros son de cuantía fija o determinable y cuyos vencimientos son fijos, y además la entidad tiene tanto la intención efectiva como la capacidad de conservarlos hasta su vencimiento.

Indicador de riesgo de liquidez - IRL: Indicador que refleja el grado en que los activos líquidos ajustados por riesgo de mercado y los ingresos cubren las salidas proyectadas por la Compañía.

L

LAFT: Lavado de Activos y Financiación del Terrorismo

Libro bancario: el libro bancario está integrado por el conjunto de posiciones provenientes de: (i) La operación de captación de las entidades a través de cuentas corrientes y de ahorro, de los depósitos a término, de la emisión de bonos, etc.; (ii) La cartera de créditos; (iii) La constitución de avales y garantías, (iv) Las inversiones hasta el vencimiento, y, en general, (v) Cualquier operación que no haga parte del Libro de tesorería, de acuerdo con la definición contenida en el siguiente numeral.

Libro de tesorería: el libro de tesorería está integrado por el conjunto de posiciones, producto de las operaciones de tesorería, que la entidad mantiene con el objetivo de beneficiarse a corto plazo de fluctuaciones del precio, así como por aquellas inversiones sensibles a fluctuaciones en las variables de mercado. En este orden, el libro de tesorería cubre, entre otras, la totalidad de las inversiones negociables y de las inversiones disponibles para la venta.

Glosario

p

Patrimonio técnico: es el valor que alcanzaría para cubrir el riesgo de la eventualidad de incurrir en pérdidas no esperadas distintas a las pérdidas estimadas por incobrabilidad, las que se acumulan en una cuenta de provisiones.

Patrimonio básico ordinario: nivel del patrimonio técnico, donde se encuentran los rubros básicos del patrimonio contable neto de partidas que por su capacidad de materialización se deducen del valor patrimonial.

Patrimonio adicional: Las partidas financieras que de acuerdo a la definición dada por el marco regulador internacional para bancos - Basilea III hacen parte adicional al patrimonio básico, para formar el total del

r

Redescuento: es una operación que se realiza a través de un intermediario financiero, es decir, se obtienen fondos de otra entidad para cubrir el crédito otorgado a un tercero.

Registro nacional de valores y emisores (RNVE): Ente público que tiene por objeto inscribir las clases y tipos de valores, así como los emisores de los mismos y las emisiones que estos efectúen, y certificar lo relacionado con la inscripción de dichos emisores, clases y tipos de valores. La inscripción en el RNVE es requisito indispensable para realizar una oferta pública de valores o que los mismos se negocien en un sistema de negociación.

Riesgos asociados al LA/FT: son los riesgos a través de los cuales se materializa el riesgo de LA/FT. Estos son: reputacional, legal operativo y de contagio.

Riesgo de mercado: se entiende por riesgo de mercado la posibilidad de que las entidades incurran en pérdidas asociadas a la disminución del valor de sus portafolios, por efecto de cambios en el precio de los instrumentos financieros en los cuales se mantienen posiciones dentro o fuera del balance.

Riesgo inherente: es el nivel de riesgo propio de la actividad, sin tener en cuenta el efecto de los controles.

Riesgo Operacional (RO): se entiende por riesgo operacional, la posibilidad de incurrir en pérdidas por deficiencias, fallas o inadecuaciones, en el recurso humano, los procesos, la tecnología, la infraestructura o por la ocurrencia de acontecimientos externos. Esta definición incluye el riesgo legal asociados a tales factores.

Riesgo residual o neto: es el nivel resultante del riesgo después de aplicar los controles.

S

SARLAFT: Sistema de Administración del Riesgo de Lavado de Activos y Financiación del Terrorismo

Sistema de Administración de Riesgo Operacional (SARO): conjunto de elementos tales como políticas, procedimientos, documentación, estructura organizacional, registro de eventos de riesgo operacional, órganos de control, plataforma tecnológica, divulgación de información y capacitación, mediante los cuales las entidades vigiladas identifican, miden, controlan y monitorean el Riesgo Operacional.

Solvencia: indicador que se practica sobre los estados financieros, es una relación entre el total de activos de una entidad y el total de pasivos. Dicha relación es un cociente que indica cuántos recursos se tienen en activo en



01 Somos Sembradores de Progreso

1.1. Haciendo Historia



1.2 Nuestro Propósito

Tenemos un propósito que nos une y nos mueve:

“Impulsar el progreso de las comunidades de menores ingresos con servicios financieros inclusivos”

Nuestra creencia:

Creemos que impulsar el progreso significa ser aliados de los proyectos que dinamizan la economía y mejoran la calidad de vida de nuestros clientes.

“El progreso de nuestros clientes es el motor que inspira al equipo de Crezcamos”

1.3. Somos Sembradores de Progreso

Sembramos progreso con la convicción y el propósito de contribuir al desarrollo económico de las familias y empresas del sector rural y urbano en el país, haciendo énfasis en las regiones más apartadas de Colombia.

Entregamos soluciones financieras incluyentes a través del análisis del plan de inversión y la educación financiera para que nuestros clientes y sus familias nos perciban como aliados en su crecimiento económico, que favorece el progreso de la comunidad en general, el mejoramiento de su bienestar y calidad de vida.

Somos aliados de los sueños de nuestros emprendedores y nos comportamos así con el fin de lograr la Estrategia:



Vivencia Ética: Actuamos con integridad, respeto, honestidad y transparencia, cumpliendo nuestros compromisos por convicción, sin requerir supervisión o control.

Vivir en Presente: Entregamos toda nuestra energía y atención a lo que hacemos, disfrutándolo, sirviendo a otros y cuidando nuestro bienestar, en un ambiente de colaboración, optimismo y alegría.

Espíritu Pionero: Abrimos caminos innovadores en constante transformación, entendiendo las dificultades como retos llenos de oportunidades para hacer posible nuevas realidades.

Visión Exponencial: Generamos efectos de alto alcance y largo plazo pensando y actuando en grande, ampliando y multiplicando nuestra red de soluciones y servicios.

Fibra Social: Vibramos sembrando progreso y desarrollo para las personas de menores ingresos, impactando positivamente su vida, familia y tejido social.

“Estos atributos definen nuestra personalidad como compañía y nos hace fuertes para enfrentar los retos para seguir generando progreso”

1.4. Nuestros Emprendedores

“La familia es el
centro de nuestra
estrategia”



Nuestros clientes son personas de menores ingresos, que cuentan con una fuente de ingresos que desean potencializar para alcanzar sus intenciones de **emprender sueños para tener una mejor calidad de vida y bienestar.**

En Crezcamos entendemos que el cliente tiene un entorno muy valioso: su familia, siendo un factor de influencia importante para analizar las intenciones de progreso como grupo familiar. Por eso para acceder a nuestras Soluciones de Progreso, contemplamos los ingresos de todos sus integrantes.

1.5. Progreso Especializado

Progreso Agropecuario



PROPÓSITO SUPERIOR

El Agro como motor de desarrollo rural.

Comprender cada territorio, su especialidad agropecuaria, número de productores, tamaño de producción y ventas, junto con la dinámica económica de la región con fin de aumentar la productividad, resiliencia y calidad de sus productos para apalancar el desarrollo y crecimiento económico rural en Colombia.

Identificar agremiaciones, asociaciones y empresas compradoras interesadas en desarrollar proveedores y fortalecer relaciones para impulsar y tecnificar el sector agropecuario.

SEGMENTOS	CLIENTES	CARTERA
Agroempresarial	17.088 (33,94%)	\$100.860.010.894 (26.3%)

Formación Patrimonial



PROPÓSITO SUPERIOR

Tener, cuidar y crecer lo propio

Fomentar la prosperidad familiar a través de una sólida Planeación Financiera colaborativa enfocada en activos productivos que promueva la construcción, preservación y crecimiento de los recursos familiares.

Impulsar el empoderamiento y crecimiento personal, priorizando la educación y el bienestar para mejorar la calidad de vida en un entorno seguro y próspero.

SEGMENTOS	CLIENTES	CARTERA
Microempresarial Formal	33.201 (65,94%)	\$272.181.179.848 (71,02%)

Formalización Empresarial



PROPÓSITO SUPERIOR

Negocios listos para ser escalables y crecer.

Estimular el crecimiento de empresas "semi-formales" para separar las finanzas familiares de las empresariales y facilitar opciones de expansión, aprovechando su gran potencial de crecimiento con el fin de apoyar la generación de empleo que mejore la calidad de vida de las personas.

Impulsar el crecimiento de ventas y el desarrollo empresarial mediante tecnologías financieras, mejorando su productividad y conectividad con todos sus grupos de interés.

SEGMENTOS	CLIENTES	CARTERA
Empresario emergente	63 (0,125%)	\$10.182.784.991 (2.7%)



Emprendedor propietario de negocio, en sectores diferentes a actividades agropecuarias y ubicados en zonas urbanas y rurales impulsando la economía local. Hacen de su negocio / empresa su principal fuente de ingresos para los gastos familiares e involucran a algún miembro de la familia entre todos se esfuerzan a diario por hacerla más productiva. Dentro de este segmento está el autoempleado, que a través de la creación de su trabajo, genera su propia fuente de ingresos, No emplea a personas adicionales, por lo que cuando se ausenta no es posible generar ingreso y su infraestructura de negocio o establecimiento comercial permite que se mueva con ellos mismos.

Tienen intenciones de potencializar sus bienes o servicios y ser más productivos durante sus jornadas para generar mayores ingresos. Estos emprendedores autónomos demuestran versatilidad y resiliencia al establecer y hacer crecer sus negocios, desempeñando un papel crucial en el desarrollo económico y social.



El empresario emergente, enmarcado dentro del segmento empresarial Mype, Empresario propietario o accionista mayoritario de personas jurídicas y/o personas naturales en sectores diferentes a actividades agropecuarias y ubicados en zonas urbanas y rurales. Están proyectados a la expansión de su empresa, a su crecimiento sostenido y a su desarrollo personal como empresario. Tienen intenciones o ya tienen separadas las finanzas de la empresa de las familiares.

En este contexto, los empresarios emergentes Mype contribuyen de manera significativa a la economía al generar empleo y promover el desarrollo económico en sus respectivas comunidades.



Emprendedor dedicado a la producción o transformación de bienes provenientes de actividades agropecuarias, pueden ser multicultivo y/o multi pecuario con baja o nada de tecnificación ó más avanzados en tecnificación especializados en una sola actividad agropecuaria.

Su fuente de ingresos está ligada a la explotación de la tierra, buscan los grupos de similitud actividad y están sujetos a los riesgos ambientales de la región.



El segmento de Empleados este segmento incluye a individuos que trabajan para empleadores, ya sea en el sector público o privado, sus ingresos provienen de salarios y beneficios proporcionados por su empleo.

Pensionados son personas que han alcanzado la edad de jubilación y reciben ingresos periódicos, como pensiones o jubilaciones, de fondos de pensiones o entidades gubernamentales.

1.7. Valor para el Cliente



Elementos relevantes y distintivos que son percibidos con valor por nuestros clientes y sus familias:

Sembradores de Progreso: 14 años reconociendo al cliente, a sus historias de progreso y al Sembrador de Progreso como su facilitador.

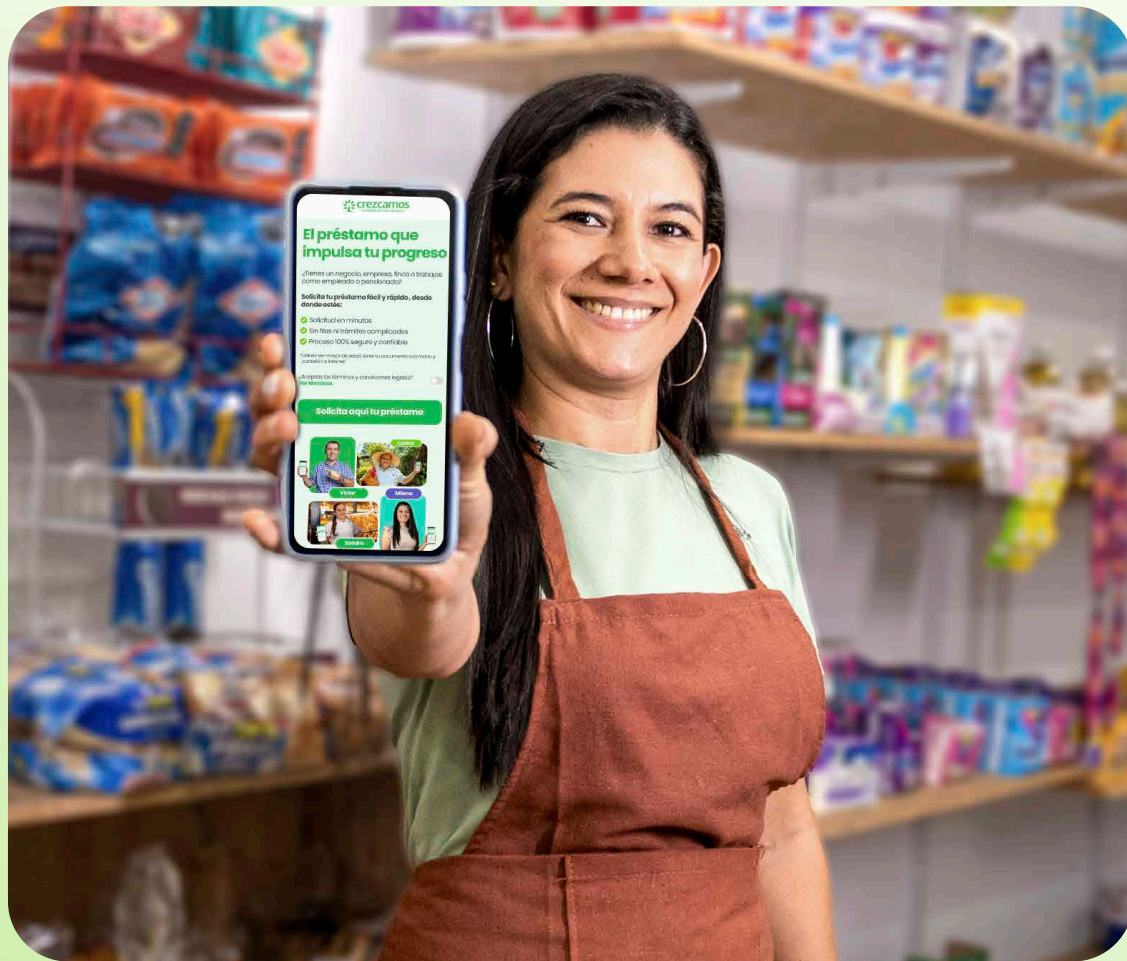
Portafolio de Soluciones de Inclusión Financiera: Modelo ampliado de suscripción por medio de un Crédito + Soluciones de Ahorro + Soluciones de Protección + Soluciones de Financiación insertadas en la cotidianidad del cliente resolviendo sus circunstancias de progreso.

Experiencia Superior del Cliente: Buscamos brindar una experiencia superior que nos permite crear conexiones emocionales, sociales y funcionales, incluyendo iniciativas de educación financiera.

Conocimiento Profundo del Cliente: Conocemos de cerca la realidad que viven nuestros clientes y hacemos estudios para llenarnos de insights, herramientas, productos y acciones, para entregarles lo que realmente necesitan.

Acceso y Permanencia: Garantizamos la cercanía y el contacto frecuente con los clientes desde múltiples plataformas de distribución presenciales, virtuales y mixtas de terceros.

1.8. Entregando Valor



Para entregar el valor a los clientes hemos dispuesto en el año 2025 un sistema de plataformas que promueva la llegada al mercado para activación, entrega, distribución de los portafolios de forma integral, con un modelo de actuación y otorgamiento de manera diferenciada y que dichas plataformas planteen un modelo de negocio con visión exponencial empoderado por la tecnología.

Banca Relacional

Es la plataforma principal y que nos lleva a conectar con nuestra red de familias a través de nuestros colaboradores quienes sostienen una conversación con el cliente que genere mayor confianza y de esta manera se materialice la colocación del portafolio. Para esta forma de intervención se garantiza una red de oficinas y cobertura con ejecutivos comerciales que visitan a los clientes.

En el 2025 se continuó con el fortalecimiento de la red de Oficinas a partir de los cursos y certificaciones para nuestro personal así como la apertura de nuevos canales como los digitales con la billetera.

Co-Banking

Crezcamos consolida su propuesta de valor fortaleciendo las redes de aliados exponenciales.

Durante el año 2025 establecimos alianzas con diferentes entidades y el fortalecimiento de las capacidades internas para crecer la red de convenios y alianzas para la prestación de servicios financieros a través de diferentes industrias.

Banca Digital

Experiencia digital de punta a punta a consumidores desde múltiples plataformas de acceso.

En el 2025 logramos el lanzamiento de la Billetera Digital (Mosí) logrando llegar a más de 17 mil clientes de servicios digitales así como la activación de Bre B y otras iniciativas transaccionales.

Se logró la implementación de de PSE, PSE AVanza y Transfiya así el uso de los servicios en diferentes transacciones para en el 2025.

1.9. Soluciones para el Progreso



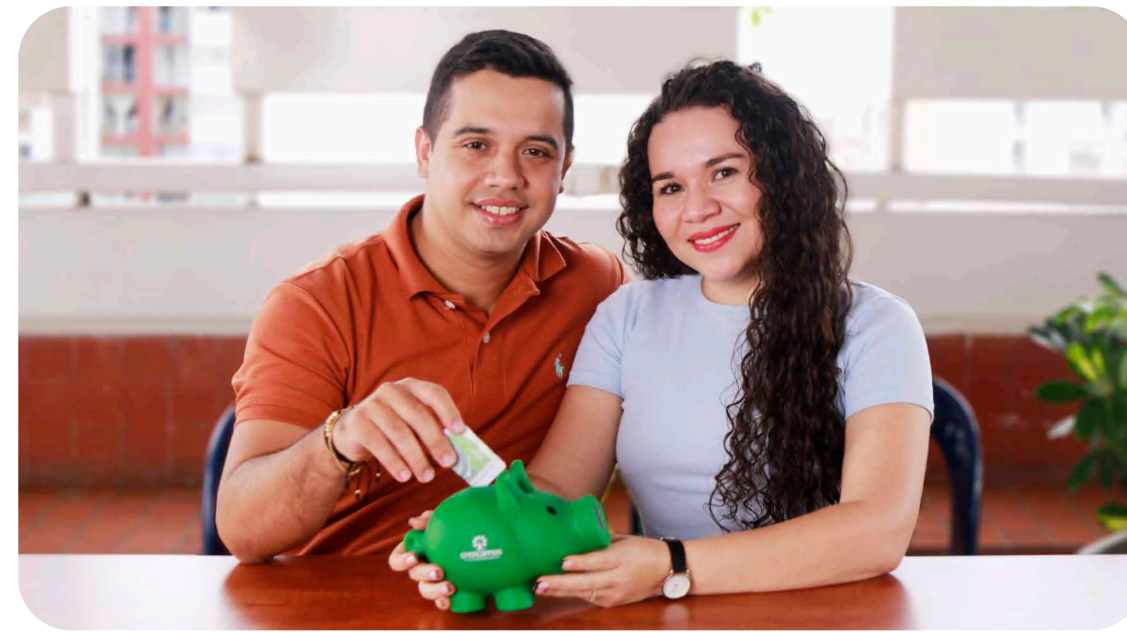
Financiación: Soluciones de financiación para acelerar el progreso

Las soluciones de financiación en el año 2025 se consolidaron con la línea de libranza que cierra el año con 55.941 Millones en 2.537 clientes para el segmento de empleados y pensionados.

Los productos de **crédito que se ofrecen a clientes** se clasifican en 4 modalidades:

- ✓ **Microcrédito**
- ✓ **Comercial**
- ✓ **Consumo**
- ✓ **Vivienda**

Logrando cubrir toda la oferta de soluciones.



Ahorro e Inversión: Soluciones para resguardar el excedente de liquidez.

Durante el 2025 se logró el mayor crecimiento en la estrategia de colocación de CDT en los diferentes canales ofreciendo educación de ahorro para todos nuestros clientes logrando cerrar con un saldo de 216.396 Millones en 7.637 CDT vigentes.

Los productos de AHORRO e INVERSIÓN son:

- ✓ **Depósito en Cuenta de Ahorros**
- ✓ **Depósito de Bajo Monto**
- ✓ **Certificado de Depósito a Término CDT**



Protección: Soluciones de protección para cuidar lo propio y ser más resilientes y seguir logrando el progreso.

A través de un contrato de uso de RED con HDI estamos fomentando la protección de nuestras familias logrando la resiliencia de la población protegiendo sus bienes, la vida y sus actividades productivas a través de seguros. En el 2025 a través de nuestra red se indemnizaron 1.357 clientes, mitigando sus pérdidas y beneficiando a las familias con 3.000 Millones avanzando en nuestro firme propósito hacia el camino del progreso.

Los seguros voluntarios que se ofrecen a través de nuestro aliado HDI y AXXA Colpatria con son:

- ✓ **Seguro de vida**
- ✓ **Seguro de hogar**
- ✓ **Seguro de negocio**
- ✓ **Seguro contenidos hogar/negocio**
- ✓ **Seguro de lluvias**

1.10. Propósito con Objetivos Sociales

Nuestra estrategia social está basada en:

1. Política de Gestión del Desempeño Social y Ambiental: Crezcamos opera con una política que pone a los clientes en el centro de su estrategia; basada en los 7 estándares y buenas prácticas para la Gestión del Desempeño Social y Ambiental de acuerdo a la Social Performance Task Force (SPTF), especialistas en gestión del desempeño social y ambiental.

2. Propuesta de valor: Teniendo en cuenta a nuestros clientes y sus familias como centro de la Estrategia, planteamos nuestra propuesta de valor por la cual trabajamos día a día para hacer realidad el desempeño social de nuestro propósito de acuerdo a las políticas establecidas.

3. Iniciativas con Fibra Social y Ambiental: Nuestros proyectos e iniciativas buscan trascender los

objetivos sociales establecidos llevando beneficios económicos y sociales a nuestros clientes. Nos sentimos comprometidos con dedicar esfuerzos adicionales orientados a nuestro propósito y a la gestión ambiental como parte de nuestra responsabilidad como habitantes del planeta tierra.

Nuestros Objetivos Sociales:

Objetivo Social No. 1: Crecer en clientes en las comunidades que Crezcamos quiere impulsar.

Objetivo Social No. 2: Contribuir al acceso de servicios financieros inclusivos que permitan la consolidación de los clientes como consumidores financieros.

Objetivo Social No. 3: Contribuir en el progreso económico de nuestros clientes y colaboradores.



Estamos impulsando la productividad en los diferentes sectores económicos, principalmente en las comunidades más vulnerables, mediante servicios financieros enfocados a que puedan generar mayores rendimientos con el fin de cubrir sus necesidades básicas en la alimentación, así como generar valor para las personas que trabajan alrededor de los negocios.

Estamos apoyando las actividades productivas, fomentando su formalización y el crecimiento de las microempresas y las pequeñas y medianas empresas, mediante el acceso a servicios financieros.

Protegemos los derechos laborales promoviendo un entorno de trabajo seguro, para todos nuestros colaboradores.



Promovemos que las comunidades más vulnerables tengan acceso a los servicios financieros y así obtener recursos económicos impulsando su progreso a través de la microfinanciación para aumentar su calidad de vida y bienestar.

Estamos fomentando la participación plena y efectiva de las mujeres, la igualdad de género y de oportunidades de liderazgo a todos los niveles decisorios por medio de nuestra política promoviendo el empoderamiento de todas las mujeres.

Estamos aumentando el acceso a los servicios financieros de las pequeñas industrias y otras empresas, incluidos créditos asequibles, y su integración en las cadenas de valor y los mercados.

1.11. Materialidad

Nuestro análisis de materialidad se realizó definiendo los diferentes grupos de interés sobre Crezcamos y con los cuáles se tiene contacto.

Posteriormente se definieron de acuerdo a nuestro propósito y expectativas de reflexiones estratégicas los temas materiales relevantes para todo los grupos de interés y que generan impactos sociales, ambientales y económicos a la organización. Estos temas se convierten en los ejes centrales de trabajo.

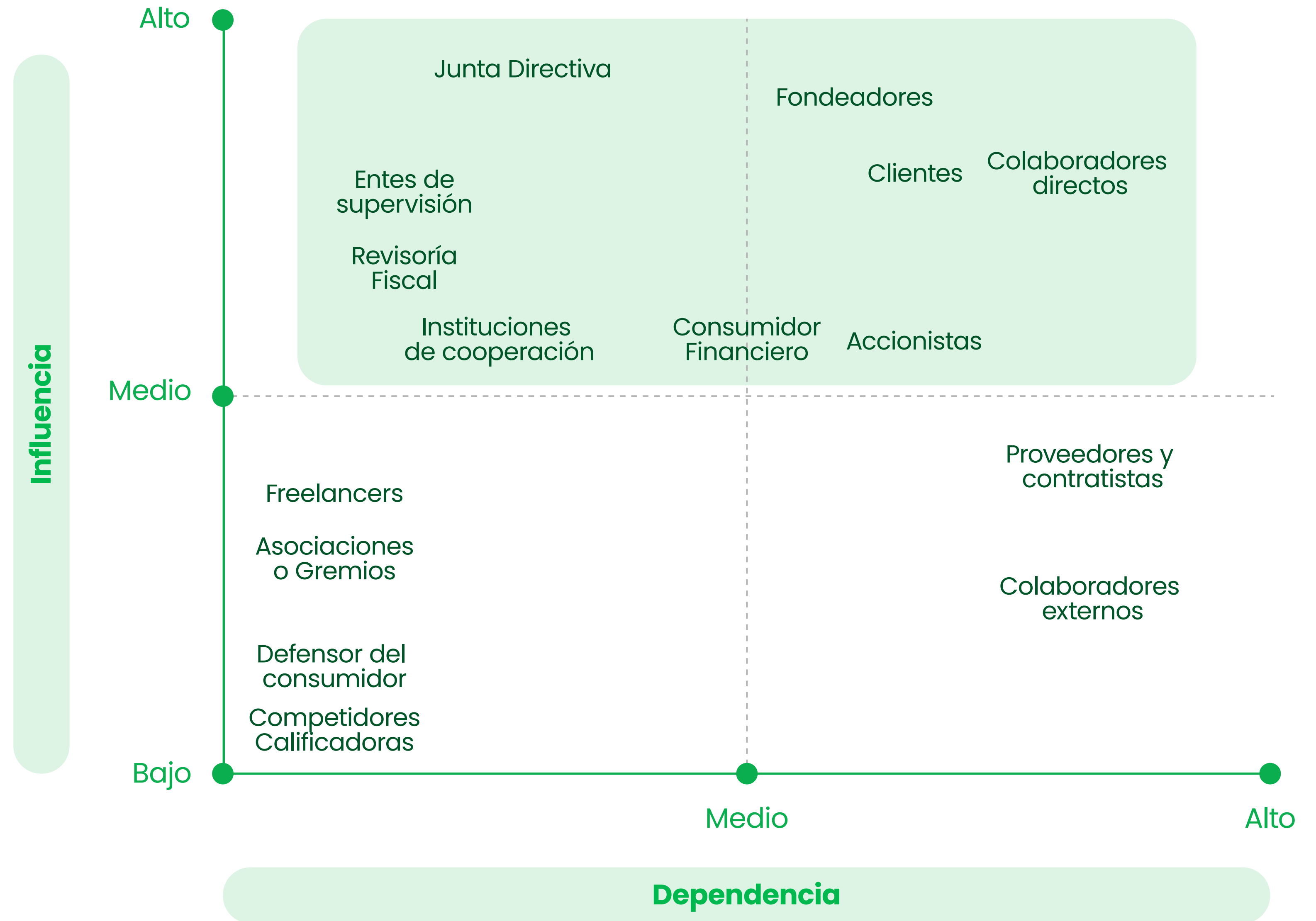
Grupos de interés:

Int / Ext	Grupo	Descripción
INTERNO	Colaboradores Internos	Todos los colaboradores con contrato directo
	Colaboradores Externos	Todos los colaboradores que prestan un servicio a crezcamos a partir de de una contratación con un tercero
	Junta Directiva	Equipo conformado por los accionistas de la empresa a cargo de la administración del negocio.
	Accionistas	Todos las personas naturales o jurídicas que tienes acciones de Crezcamos
	Freelancers	Colaboradores independientes que prestan un servicio

Int / Ext	Grupo	Descripción
EXTERNO	Clientes	Toda persona que ha adquirido servicios financieros con Crezcamos
	Consumidor Financiero	Toda persona que puede ser cliente de Crezcamos, pero no a adquirido nuestras soluciones
	Proveedores y Contratistas	Personas naturales o jurídicas que contratan directamente con Crezcamos para prestar un servicio
	Entes de Supervisión	La superfinanciera - Secretaria de Salud
	Instituciones de cooperación	Instituciones internacionales o programas de apoyo a la inclusión financiera
	Asociaciones	Gremio o Aliados con propósitos en común con los cuales se mantiene relaciones de mutuo beneficio
	Competidores	Empresas del Sector Financiero
	Revisoria Fiscal	Auditoría externa de la compañía
	Defensor del consumidor	Canal de comunicación para el cliente
	Fondeadores	Organizaciones nacionales e internacionales que realizan una inversión en Crezcamos bajo el método de fondeadores con recursos para fondear el crédito de los clientes de Crezcamos.
Calificadoras	Entidades nacionales e internacionales que realizan calificación de las compañías con base a parámetros internacionales para medir la calidad y capacidad que tienen las instituciones.	

Priorización de Grupos de Interés

La priorización de los Grupos de Interés se realiza de acuerdo a AccountAbility Organization quien sugiere: el nivel de influencia y dependencia de los grupos de interés, en la cual se logra valorar a los grupos de interés que tienen mayor impacto en la consecución de los objetivos estratégicos y también a quienes se ven en dependencia de las actividades de Crezcamos.



Temas materiales:

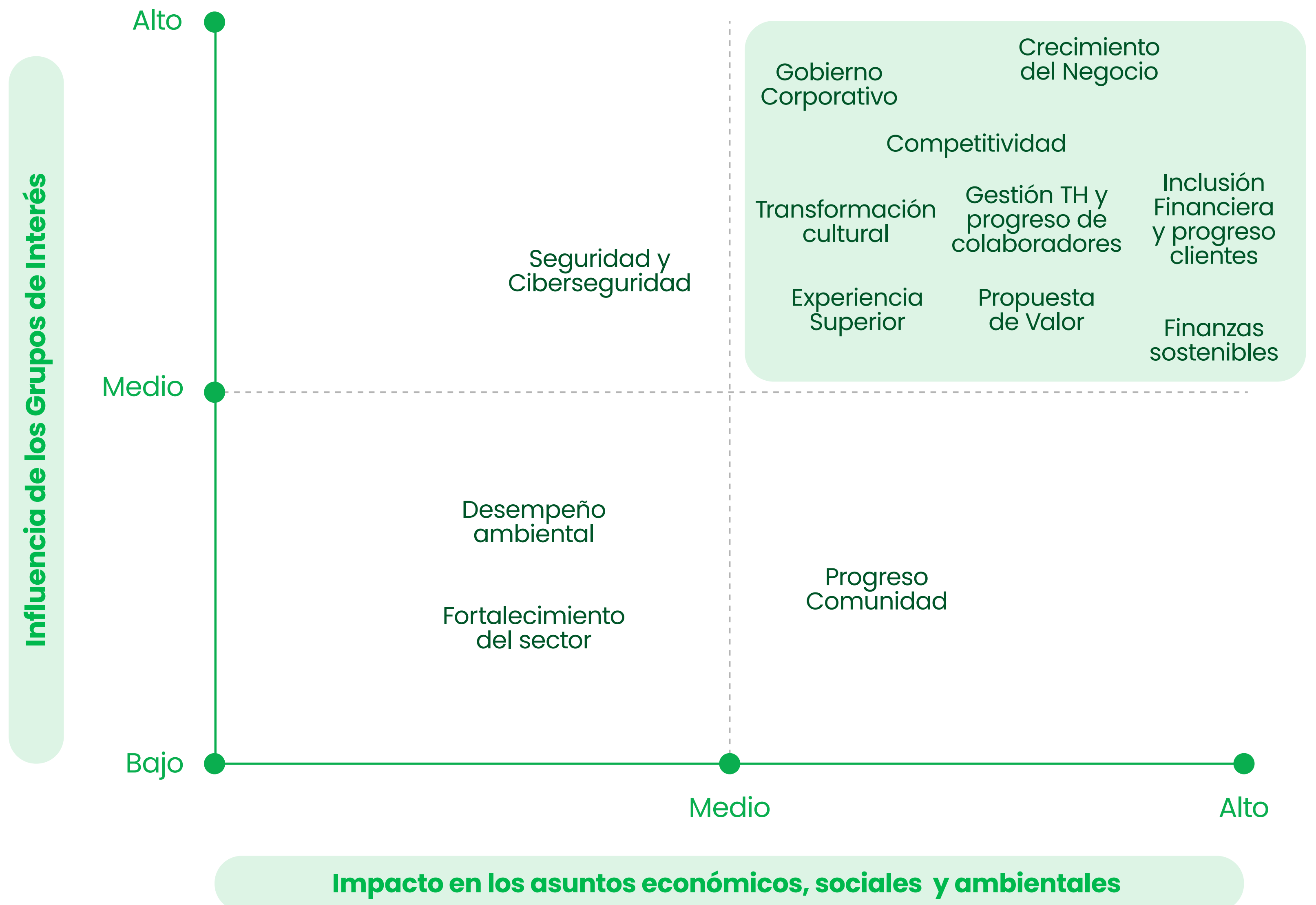
Tema material	Descripción
Crecimiento del Negocio	Crece en todos aspectos rentables para la compañía incluyendo mayor crecimiento en clientes.
Competitividad	Eficiencia operacional y mejor productividad apalancados de la transformación digital.
Gobierno corporativo	Solidez, ética y transparencia plasmada en documentación y acción para dirigir a Crezcamos hacia un desarrollo sostenible.
Seguridad y ciberseguridad	Garantizar la confiabilidad de nuestros clientes en la protección de su información, así como la propia.
Experiencia superior del servicio	Experiencias inolvidables positivas para el cliente y educación financiera que apunten a su fidelización y toma de decisiones en su progreso.
Propuesta de valor	Conjunto de elementos que hacen relevante y distintiva la propuesta que ofrece Crezcamos a la comunidad.
Inclusión Financiera y progreso clientes	Acceso y practicidad en el uso de servicios financieros que brinde beneficios de progreso a los clientes.
Gestión del talento humano y progreso de colaboradores	Gestión de los talentos en la compañía que logren encontrar experiencias más que satisfactorias para su propósito personal y profesional con el fin de impactar en sus progresos.
Transformación cultural	Generar identidad cultural por medio de comportamientos basados en 5 grandes rasgos que hagan realidad la estrategia corporativa.
Progreso de la comunidad	Desarrollo de la comunidad en la que tenemos presencia.
Fortalecimiento del Sector	Aportar para el fortalecimiento del sector, como actividad económica relevante en el desarrollo económico del país.
Desempeño Ambiental	Vivir la cotidianidad del negocio cuidando el medio ambiente y generar iniciativas para ir más allá en la conciencia y cultura ambiental para un futuro sostenible.
Finanzas sostenibles	Brindar oportunidades sostenibles a nuestros clientes y soluciones para adaptarse al cambio climático que afecta sus unidades productivas.

Priorización de temas relevantes

La priorización nos permite enfocar la estrategia y los objetivos de negocio hacia los temas más relevantes.

El análisis refleja nuestro propósito de seguir impulsando el progreso en nuestros clientes para dar continuidad y crecimiento al negocio basados en el activo más importante que son nuestros colaboradores.

Tener estrategias de competitividad para generar valor al cliente, con un gobierno corporativo sólido y transparente que nos permita apuntar a una cultura organizacional plácida para nuestros colaboradores y de impacto en la experiencia que vive el cliente con nosotros.



1.12. Evolución del plan de negocios

Durante el año 2025, Crezcamos obtuvo resultados de alto impacto que nos han permitido continuar ampliando nuestra oferta y mejorando nuestros servicios, apalancados en la innovación tecnológica. Entre nuestros principales hitos destacan:

Lanzamiento de la App Crezcamos:

Entregamos al mercado una solución transaccional y de ahorro alineada con las necesidades actuales, logrando captar a más de 17,000 clientes.

Crecimiento en Ahorro y CDTs:

Implementamos un nuevo proceso de apertura digital que fortaleció nuestra oferta. Esto generó un impacto de más de 215 mil millones en la cartera de CDTs, promoviendo el ahorro y la inversión en nuestras comunidades.

Innovación en Crédito con

Plataforma Plus: Lanzamos procesos digitales que permiten la autogestión de los clientes, expandiendo nuestro impacto comercial más allá del alcance de nuestras oficinas físicas.

Protección al Agro y Equidad de Género:

Mantuvimos nuestro compromiso con los programas de seguros agrícolas, alcanzando 19,000 pólizas que protegen los cultivos frente al cambio climático. Nos enorgullece destacar que 9,000 de estos clientes son mujeres que impulsan el desarrollo de nuestras zonas rurales.

Todo lo anterior es una clara muestra del impacto generado en 2025. Hoy seguimos apoyando a nuestras comunidades con servicios financieros integrales, combinando la cercanía de nuestras oficinas con la agilidad de nuestros nuevos canales digitales."





02 Informe Anual de Gobierno Corporativo

Informe Anual de Gobierno Corporativo

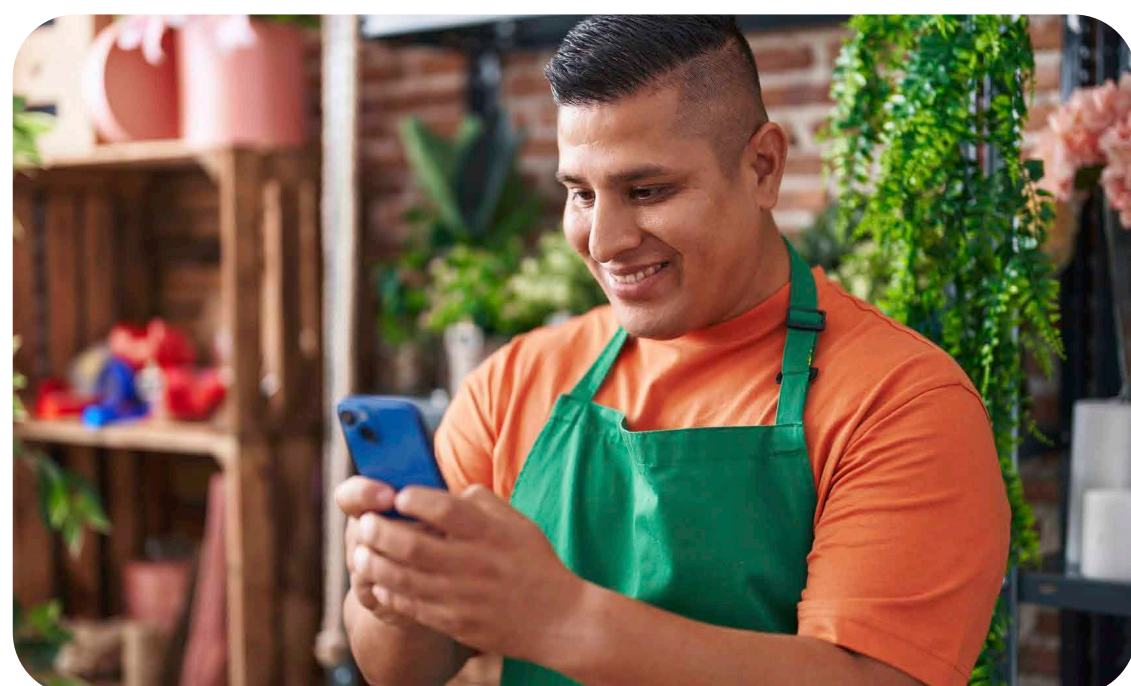
Para Crezcamos el Buen Gobierno Corporativo es eje fundamental de su actividad y de su crecimiento sostenible. El Gobierno Corporativo de Crezcamos está en un proceso de maduración constante y busca promover un ambiente de control, transparencia y toma de decisiones conscientes.

De acuerdo con lo anterior, previa revisión e informe favorable por parte del Comité de Auditoría, la Junta Directiva de Crezcamos presenta el Informe de Gobierno Corporativo, correspondiente al ejercicio de 2025.

Crezcamos es consciente, como establecimiento de crédito y emisor de valor, depositario de la confianza del público, que la implementación del Buen Gobierno Corporativo es un eje fundamental de su actividad. Por lo anterior, contamos con órganos corporativos (Asamblea General de Accionistas, Junta Directiva y Comités) debidamente conformados, así como una Alta Gerencia idónea y órganos de control independientes.



2.1. Los accionistas



Nuestra estructura accionaria está conformada por acciones ordinarias que conceden a sus titulares el derecho a participar en las deliberaciones de la Asamblea General de Accionistas y a votar en estas, así como a recibir una parte proporcional de las utilidades decretadas.

Grupo Crezcamos S.A.S., es una sociedad con domicilio en Bucaramanga, cuyo objeto es la realización de cualquier actividad lícita tanto en Colombia como en el extranjero, principalmente invertir y adquirir participaciones sociales de otras sociedades.

Développement International Desjardins es una corporación sin ánimo de lucro, fundada en 1900, con

sede en Lévis, Québec, Canadá, integrante del Movimiento Desjardins, el primer grupo financiero cooperativo de Canadá y sexto en el mundo, con más de 7 millones de socios y clientes.

ASN Microkredietpool es un fondo de inversión, creado en 1999 por ASN Bank y Oxfam Novib, de conformidad con las leyes de los Países Bajos, que invierte en participaciones en

instituciones financieras en países en desarrollo, administrado por Triple Jump que fue creada en el año 2006 y registrada en Holanda, para gestionar y asesorar fondos que apuntan a invertir de manera responsable en los países en desarrollo.

Buenavista Capital S.A.S. y Santander Capital S.A.S., en las que el único accionista es Grupo Crezcamos S.A.S.

Clase de Acciones	Número de Acciones	Participación	Accionistas
Ordinaria	2.573.739.815	73.92412%	Grupo Crezcamos S.A.S
Ordinaria	453.928.156	13.03793%	Développement International Desjardins
Ordinaria	453.928.156	13.03793%	ASN Microkredietpool
Ordinaria	348	0.00001%	Buenavista Capital S.A.S
Ordinaria	348	0.00001%	Santander Capital S.A.S



Crezcamos tiene una relación cercana con cada uno de sus accionistas, por lo que mantiene una comunicación fluida, teniendo como uno de sus pilares de Gobierno Corporativo, previstos en el Código de Buen Gobierno, el acceso, por parte de esos accionistas, a la información pública de la Sociedad, de manera clara, en tiempo oportuno y en forma integral y completa, que les permita tomar decisiones sobre su inversión en la misma.

En la Asamblea Ordinaria celebrada en marzo de 2025, estuvieron representadas

3.481.596.823

acciones ordinarias, que corresponden al

100%

de las acciones ordinarias y en circulación

Asamblea General de Accionistas 2025



En la Asamblea, los accionistas celebrada el 22 de Marzo de 2025, se aprobaron las siguientes proposiciones:

1. **Aprobación del Informe de Gestión y Sostenibilidad**, así como el **Informe de Gobierno Corporativo** correspondiente al año 2025 junto con sus anexos.
2. **Estados financieros** dictaminados con corte a 31 de diciembre de 2025 y demás **informes de los administradores**.
3. **Aprobación del Informe de labores de la Revisoría Fiscal** correspondiente al año 2025 junto con sus anexos.
4. **NO Distribución de utilidades:** La Asamblea General de Accionistas aprobó la no distribución de utilidades para el ejercicio contable terminado el 31 de diciembre de 2025.
5. **Reelección de José Peña González y Carlos Alfonso Cifuentes Neira como Defensores del Consumidor Financiero Principal y Suplente**, respectivamente, para los años 2025 y 2026, así como fijación de sus honorarios.
6. **Ratificación del nombramiento y de honorarios del revisor fiscal:** la Asamblea General de Accionistas aprobó la PWC Contadores y Auditores SAS - PwC, como sociedad de Revisoría Fiscal para el ejercicio contable de cierre en diciembre de 2025, conforme la propuesta de honorarios aprobada en la reunión ordinaria de Marzo de 2025.
7. Ratificación como miembro independiente de Junta Directiva, para el período 2024-2026, en el séptimo renglón a **María Eugenia Acevedo Acevedo**.
8. **Informes presentados en el seno de la Asamblea:**
 - A. Informe de Implementación Código País correspondiente al año 2025.
 - B. Informe de labores del Comité de Auditoría y Junta Directiva sobre el Sistema de Control Interno correspondiente al año 2025.
 - C. Informe de gestión del Defensor del Consumidor Financiero correspondiente al año 2025.

2.2. La Junta Directiva

La Asamblea General de Accionistas, en cumplimiento de los estatutos sociales y el Código de Buen Gobierno Corporativo, en su sesión ordinaria de 2024 aprobó la reelección de los siguientes miembros de Junta el periodo marzo 2024 – marzo 2026:

DIEGO ACEVEDO REHBEIN
NO INDEPENDIENTE

LUIS ALBERTO GUERRA
NO INDEPENDIENTE

MARTIN VILLEMURE
NO INDEPENDIENTE

MAURICIO OSORIO SÁNCHEZ
NO INDEPENDIENTE

FABIÁN PAEZ CONTRERAS
NO INDEPENDIENTE

MARIA EUGENIA ACEVEDO
INDEPENDIENTE

FERNANDO CONCHA MENDOZA
INDEPENDIENTE

La Junta Directiva ha designado, como su Presidente a Diego Acevedo Rehbein y como Vicepresidente a Luis Alberto Guerra Carrillo, quienes tienen a su cargo velar por la eficiencia y mejor desempeño de este órgano corporativo.

Asimismo, la Junta Directiva cuenta con un Secretario General, elegido por ella misma, con el fin de facilitar la determinación del número razonable

de reuniones ordinarias por año y su duración estimada. A partir del 30 de enero de 2025 fue nombrada Adriana Ochoa Granados, Gerente Jurídica de la Entidad, como Secretaria General.

La Junta Directiva cuenta con un Reglamento en el que se establecen las reglas y lineamientos de su ejercicio.

Junta Directiva

Miembros no independientes

Primer Renglón

DIEGO ACEVEDO REHBEIN

NO INDEPENDIENTE - Miembro desde el 16 enero 2020.
Presidente de la Junta Directiva - Miembro del Comité de Riesgos y del Comité de Nombramientos y Remuneraciones y Gobierno Corporativo

Formación:
Ingeniero Industrial - Universidad de los Andes
MBA - Stanford University
Experiencia profesional:
Latin American Consulting Colombia S.A.S. Southern Cross Group (2010 - actualidad) Más de 30 años de experiencia banca de inversión

Segundo Renglón

FABIÁN PAEZ CONTRERAS

NO INDEPENDIENTE - Miembro desde el 18 de mayo de 2023.

Formación:
Ingeniero Mecánico - Universidad de los Andes
Ingeniero Industrial - Universidad de los Andes
Experiencia profesional:
Sapia C.i S.A.S. Gerente Corporativo (2023 - actualidad)
Latin American Consulting Colombia S.A.S. -Principal (2019 - 2022)
Goldman Sachs & Co. - Asociado Banca De Inversión (2018 -2019)

Tercer Renglón

LUIS ALBERTO GUERRA CARRILLO

NO INDEPENDIENTE - Miembro desde el 16 enero 2020.
Vicepresidente de la Junta Directiva - Miembro del Comité de Auditoría y del Comité de Riesgos

Formación:
Ingeniero Industrial - Pontificia Universidad Católica del Perú
Experiencia profesional:
Triple Jump- Senior Equity Investment (2010 - Actualidad)
Más de 30 años de experiencia sector financiero internacional

Cuarto Renglón

MARTIN VILLEMURE

NO INDEPENDIENTE - Miembro desde el 2 de junio de 2022.
Miembro del Comité de Nombramientos y Remuneraciones y Gobierno Corporativo

Formación:
Administrador de Empresas - Maestría en Management
Experiencia profesional:
Desjardins - Director Regional de Inversiones (2021-actualidad)
Más de 30 años de experiencia sector financiero internacional

Quinto Renglón

MAURICIO OSORIO SÁNCHEZ

NO INDEPENDIENTE - Miembro desde el 16 enero de 2020.
Presidente de la Sociedad.

Formación:
Ingeniero Industrial - Especialización en diseño de soluciones financieras - Finanzas y Negocios Internacionales
Experiencia profesional:
Crecamos . - Presidente (2008-actualidad)
Fundacoop - Director Ejecutivo (2006-2008)

Sexto Renglón

FERNANDO CONCHA MENDOZA

INDEPENDIENTE - Miembro desde el 6 de febrero de 2020.
 Presidente del Comité de Riesgos - Miembro del Comité de Auditoría - Miembro del Comité de Nombramientos y Remuneraciones y Gobierno Corporativo

Formación:

Finanzas y Mercadeo - George Mason University

Experiencia profesional:

Groeiende Advisors S.A.S. - Socio Fundador (2017 - actualidad)

Más de 30 años de experiencia sector asegurador y banca de inversión

Séptimo Renglón

MARIA EUGENIA ACEVEDO ACEVEDO

INDEPENDIENTE - Miembro desde el 16 de abril de 2020.
 Presidente del Comité de Auditoría.

Formación:

Contaduría Pública - Universidad Santo Tomás

Especialista en Gerencia Tributaria - Universidad Santo Tomás

Experiencia profesional:

RSM Colombia BG S.A.S. - Socio de Auditoría (2016 - Presente)

Más de 30 años de experiencia en temas de control interno

Los estatutos de la Sociedad prevén los siguientes criterios de independencia:

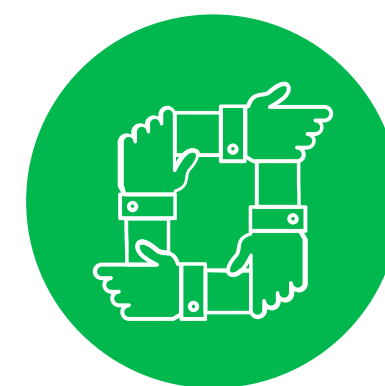
- no ser empleado de la Sociedad, o de uno de los accionistas o de alguna de sus filiales, subsidiarias o controlantes;
- no ser accionista de la Sociedad
- no ser accionista, socio, miembro, asociado fundador o empleado de entidades que prestan servicios de asesoría a la Sociedad;
- no ser empleado o directivo de una fundación o sociedad que recibe donaciones por parte de la Sociedad;
- no haya recibido de la Sociedad alguna remuneración diferente de los honorarios como miembro de Junta Directiva y
- no tener vínculos de parentesco hasta segundo grado de consanguinidad, primero de afinidad o primero civil con empleados y/o accionistas de la Sociedad.

El Código de Buen Gobierno, aprobado, por la Junta Directiva, prevé que "Los miembros de Junta Directiva independientes deberán verificar los requisitos exigidos por la regulación colombiana y acreditar ante Crezcamos el cumplimiento de los mismos a través de una certificación que se suscriba para tal fin."

Adicionalmente, se prevé que "Para el caso de los miembros independientes, además deberán ser evaluadas, las relaciones o vínculos de cualquier naturaleza del candidato a Miembro Independiente con accionistas controlantes o significativos y sus Partes Vinculadas, nacionales y del exterior. Adicionalmente, se -sic- antes de su nombramiento por parte de la Asamblea General de Accionistas se exigirá una doble declaración de independencia: (i) del candidato ante la sociedad, sus accionistas y miembros de la Alta Gerencia, instrumentada a través de su Carta de Aceptación y, (ii) de la Junta Directiva, respecto a la independencia del candidato."

La Junta Directiva de Crezcamos está compuesta por miembros que gozan de la idoneidad requerida para lograr el propósito y la sostenibilidad de la Sociedad.

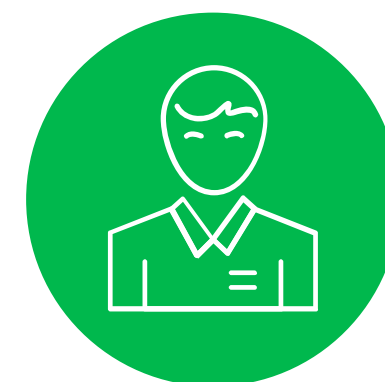
7
Total de miembros



71.42%
No independientes



28.57%
Independientes



85.71%
Hombres



14.28%
Mujeres



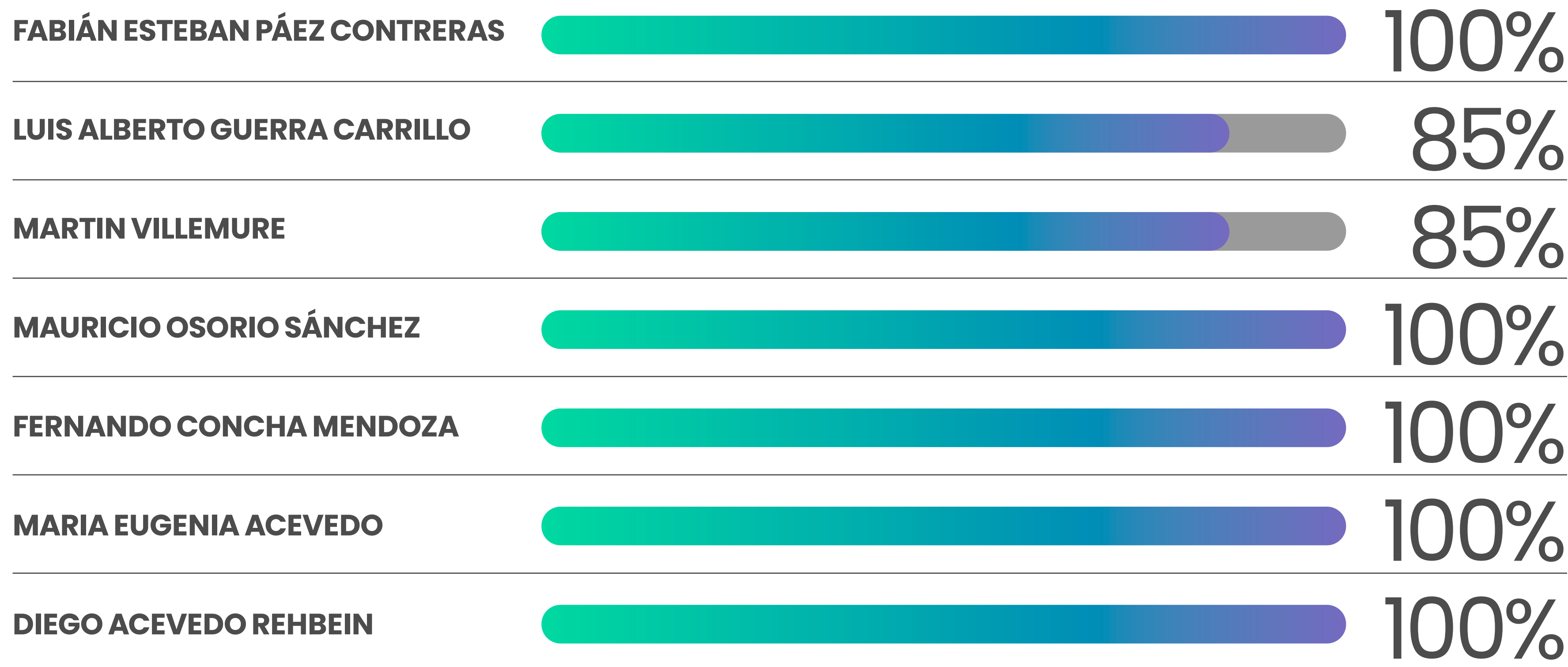
71.42%
Nacionales



28.57%
Extranjeros

Mauricio Osorio Sánchez es empleado de Crezcamos y funge como representante legal. Adicionalmente, es accionista de tercer nivel, con una participación indirecta del 19.7%.

El promedio de asistencia de los miembros de la Junta Directiva a las sesiones de ese órgano corporativo es el siguiente*



En 2025, la Junta Directiva sostuvo doce (12) reuniones ordinarias y una (1) extraordinaria, con un promedio de asistencia de 96%, lo que demuestra el alto compromiso de los miembros de este órgano corporativo con la entidad.

*NO incluye participación en Comités de Junta Directiva.

Crezcamos asume los viáticos de todos los miembros de Junta Directiva de la Sociedad y los miembros independientes reciben un valor fijo de honorarios, que para el período marzo 2024 a marzo 2026, es hasta de cinco millones de pesos (\$5.000.000.00) mensuales.

Con el fin de medir el funcionamiento de la Junta Directiva, de acuerdo con el Código de Buen Gobierno, para el ejercicio 2025, se realizó la autoevaluación de la Junta Directiva, cuyos resultados fueron evaluados por ese órgano corporativo, y serán tenidos en cuenta durante el año 2026.

Principales Actividades



- El Presidente de la Junta, en coordinación con el Presidente de la Sociedad y la Secretaria, participaron en la elaboración de la agenda anual de las reuniones.
- Por otra parte, el Presidente de la Junta Directiva ha orientado las conversaciones con el propósito de asegurar la participación de los miembros y la pertinencia y conducencia de los debates.
- El Presidente de la Junta Directiva ha liderado la interacción de los miembros entre sí y entre la Junta y los accionistas y con el concurso del Secretario, tiene la responsabilidad última de que los miembros de ese órgano corporativo reciban información con antelación suficiente y que la información sea útil.
- La Junta Directiva, en el curso del año 2025, realizó sesiones que tuvieron como objetivo la definición estratégica, la supervisión de materias clave y el control del giro ordinario de los negocios.
- Asimismo, promovió un sano desarrollo de una cultura de control interno en la Sociedad, incluyendo la preservación de la independencia de la Auditoría Interna.

2.2.1. Decisiones de la Junta Directiva

La Junta Directiva durante el ejercicio de sus funciones para el período 2025 aprobó las siguientes políticas:

Política	Acta de Aprobación
Política en materia de aceptación y administración de Bienes Recibidos en Dación en Pago (BRDPS).	Sesión No. 177 del 20 de Febrero de 2025
Política de Gestión de Grandes Exposición y Grupos Conectados de Contraparte – GECC	Sesión No. 177 del 20 de Febrero de 2025
Política Gestión de Capital	Sesión No. 185 del 25 de Septiembre de 2025
Política para la Consolidación y Divulgación de Información Relevante	Sesión No. 187 del 20 de Noviembre de 2025
Política de Designación de Revisoría Fiscal	Sesión No. 188 del 18 de Diciembre de 2025

2.2.2. Comités de la Junta Directiva

Comité de Auditoría

Maria Eugenia Acevedo
(Independiente).

Fernando Concha Mendoza
(Independiente).

Luis Alberto Guerra Carrillo
(No independiente)

Encargado de la evaluación del control interno de Crezcamos, así como de su mejoramiento continuo, desarrollando funciones de carácter eminentemente de asesoría y apoyo a la Junta Directiva.

En el 2025, el Comité de Auditoría sostuvo 4 reuniones ordinarias.

Comité de Riesgos

Fernando Concha Mendoza
(Independiente)

Diego Acevedo Rehbein
(No independiente)

Luis Alberto Guerra Carrillo
(No independiente)

Su función principal es dar apoyo a la Junta Directiva en la aprobación seguimiento y control de las políticas, lineamientos y estrategias para la administración y gestión de los riesgos.

En el 2025, el Comité de Riesgos sostuvo 3 reuniones ordinarias.

Comité de Nombramientos y Remuneraciones y Gobierno Corporativo

Diego Acevedo Rehbein
(No independiente)

Fernando Concha Mendoza
(Independiente)

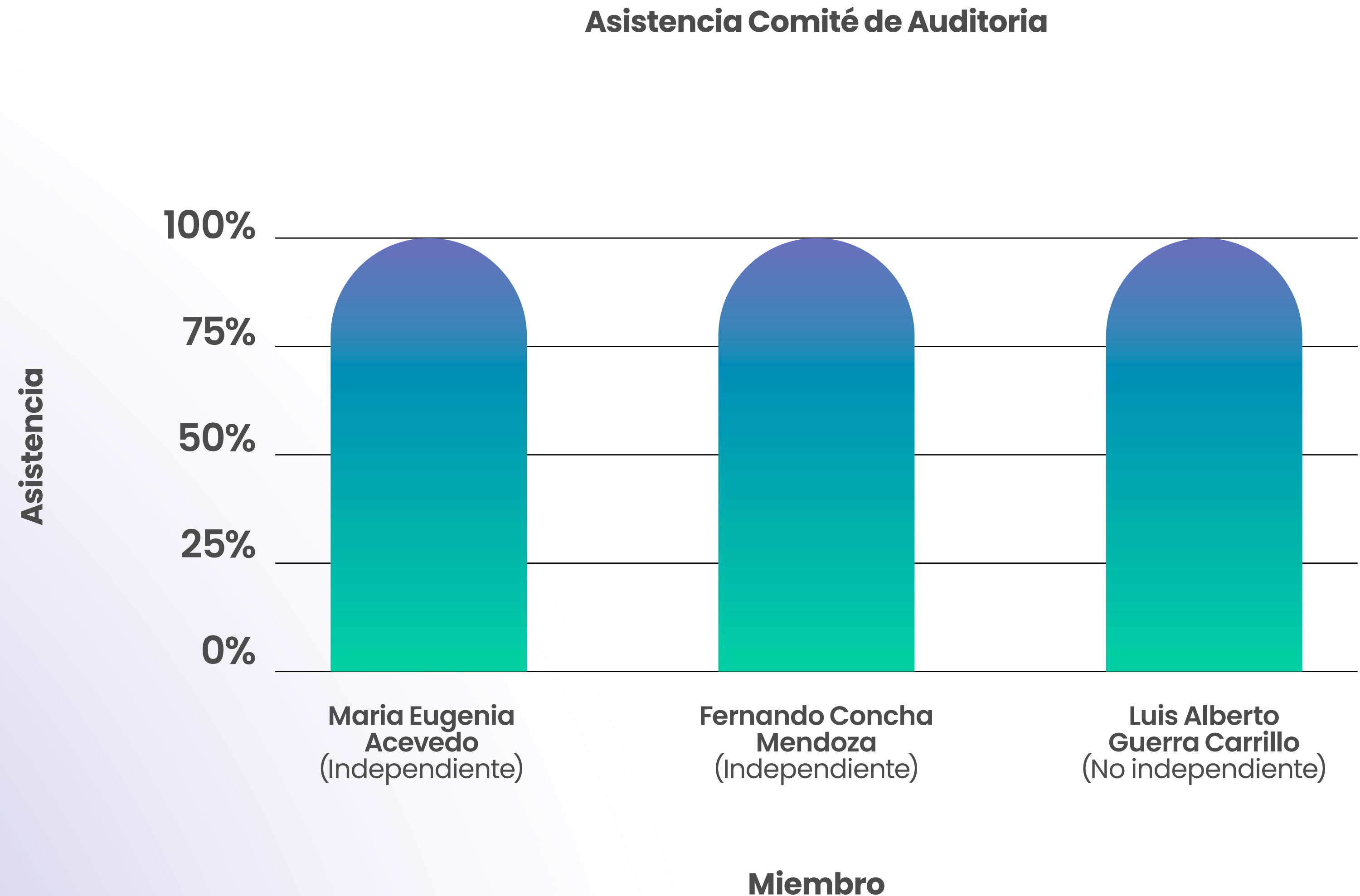
Martin Villemure
(No independiente)

Sirve de apoyo a la Junta Directiva en el nombramiento y contratación de la alta gerencia, y en la definición del modelo de remuneración de Crezcamos y Políticas de Recursos Humanos y en la supervisión de las medidas de Gobierno Corporativo y Responsabilidad Social Corporativa de la Sociedad.

En el 2025, el Comité de Nombramientos y Remuneraciones y Gobierno Corporativo sostuvo 2 reuniones ordinarias.

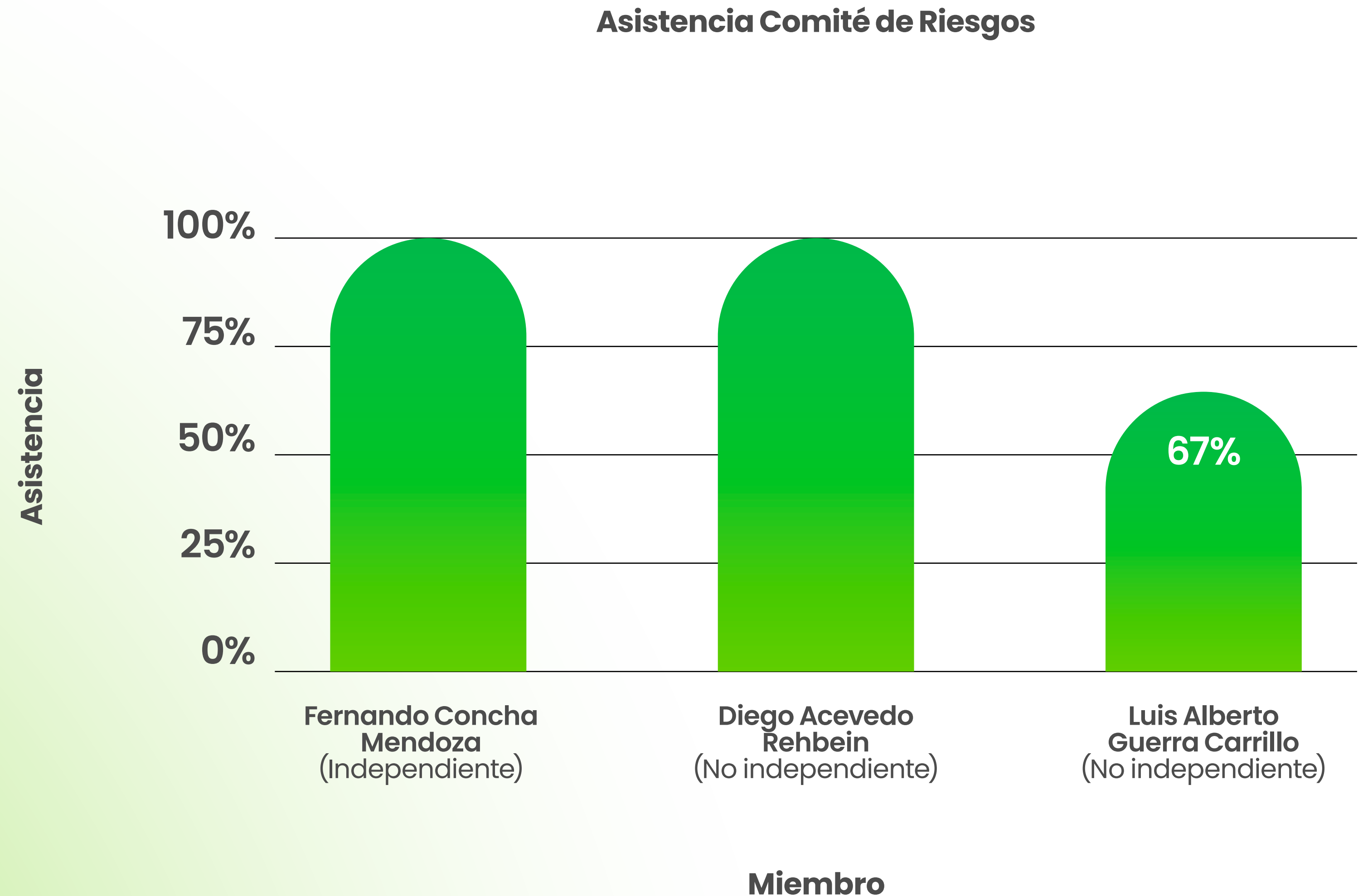
2.2.2.1. Asistencia Comité de Auditoría

Los miembros del Comité de Auditoría, durante el periodo 2025 llevaron a cabo 4 sesiones, presentándose la siguiente asistencia:



2.2.2.2. Asistencia Comité de Riesgos

Los miembros del Comité de Riesgos, durante el periodo 2025 llevaron a cabo 3 sesiones, presentándose la siguiente asistencia:



2.2.2.3. Asistencia Comité de Nombramientos, Remuneraciones y Gobierno Corporativo.

Los miembros del Comité de Riesgos, durante el periodo 2025 llevaron a cabo 3 sesiones, presentándose la siguiente asistencia:

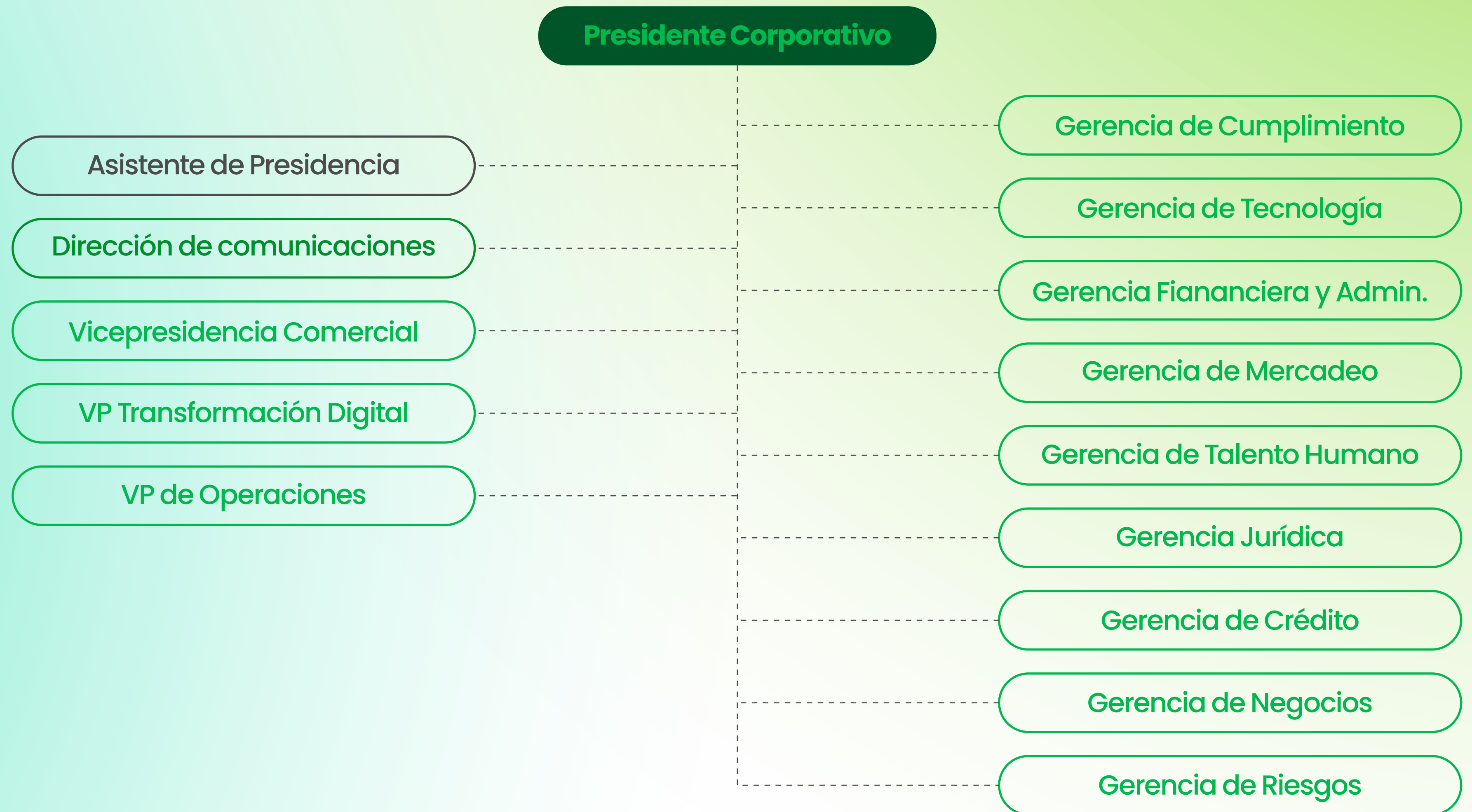
Asistencia Comité de Nombramientos, Remuneraciones y Gobierno Corporativo.



2.3. La Alta Gerencia

La Alta Gerencia de Crezcamos tiene a su cargo la ejecución de la estrategia, así como de alcanzar los objetivos a mediano y largo plazo de la organización.

Está conformada de la siguiente manera:



La Sociedad es administrada por el Presidente, quien tiene un suplente designado por la Junta Directiva, quien reemplaza al Presidente en caso de faltas absolutas, accidentales o temporales. El Presidente y su suplente son elegidos por la Junta Directiva y permanecen en el cargo hasta que sean removidos por la misma Junta.

La representación legal de la Sociedad para asuntos judiciales y ante las ramas Judicial y Ejecutiva del Poder Público la tendrán el abogado designado por la Junta Directiva como representante legal para asuntos judiciales principal de la Sociedad.

Nombramientos Año 2025:

Gerencia Jurídica: Adriana Ochoa Granados. Ingreso 7 de Enero de 2025.

Vicepresidencia Comercial: Marcos Hernando Franco Cruz. Ingreso 16 de julio de 2025.

Gerencia de Negocios: Claudia Marcela Gómez Sarmiento. Ingreso 10 de septiembre de 2025.

Gerencia de Crédito: Karen Dayan Calderón Saavedra. Ingreso 10 de noviembre de 2025.

Retiros:

Vicepresidente de Riesgos: Carlos Leonardo Rodríguez Narváez. Retiro 21 de mayo de 2025.

2.4. Operaciones con Vinculados

En alineación con los estándares de Buen Gobierno Corporativo, Crezcamos institucionalizó en 2022 su Sistema de Gestión de Cumplimiento (SGC), estructurado desde 2021 como pilar estratégico de la Entidad.

Este sistema materializa nuestro compromiso irrestricto con la Cultura de Legalidad y la Ética Corporativa, estableciendo el marco de conducta obligatoria para accionistas, miembros de la Junta Directiva, colaboradores, proveedores y consumidores financieros.

Dentro del SGC se encuentra incorporada la Política de Operaciones con Vinculados Componente esencial, la cual regula las transacciones con personas naturales o jurídicas que, por su posición de control, influencia significativa o rol en la administración, ostentan la calidad de Vinculados respecto a Crezcamos; Así mismo contiene la manera en la que se realizará por parte de la Junta Directiva, la valoración de las mismas, teniendo en cuenta como mínimo los siguientes aspectos: **(i)** los criterios cualitativos y cuantitativos utilizados para determinar la relevancia de la

operación; **(ii)** el respeto de la operación a la igualdad de trato de los accionistas; **(iii)** el precio o valor de la operación y el respeto a las condiciones de mercado y **(iv)** el momento y la forma en que se realizará la revelación ante los estados financieros.

Igualmente se abarca los casos en que las mismas necesitan aprobación de la Junta Directiva y la manera como se debe realizar el monitoreo, seguimiento y control, por parte de la administración, identificando, midiendo, controlando y monitoreando los riesgos financieros emanados de las operaciones con partes relacionadas.

Por último, en términos de revelación, se prevé que todas las transacciones que realice Crezcamos con partes relacionadas se documentan en los estados financieros y sus notas.

2.5. Conflictos de Interés

Crezcamos entiende como conflicto de interés la situación en virtud de la cual un administrador (miembro de Junta Directiva o representante legal) o un Colaborador tiene, por sí o por interpuesta persona, un interés directo o indirecto, ya sea de naturaleza personal o de terceros, que pueda comprometer su criterio o independencia en la toma de decisiones o en el ejercicio de sus funciones dentro de la Compañía.

Crezcamos reconoce que la existencia de potenciales conflictos de interés es inherente a la actividad empresarial y no es, por sí misma, sancionable. Así mismo atendiendo que no se pueden establecer en forma taxativa los potenciales conflictos de interés a los que se pueden ver inmersos, la Compañía tiene la firme expectativa y confianza en que sus Accionistas, miembros de Junta Directiva, Administradores y Colaboradores actúen con la más estricta diligencia, lealtad, compromiso, transparencia, buen criterio y buena fe en el manejo de sus asuntos personales y profesionales, y que cualquier situación o potencial situación generadora de un conflicto de interés o de una situación de competencia que comprometa su criterio o independencia en razón de sus funciones será revelada y administrada en forma transparente y oportuna.

Cuando un miembro de Junta Directiva o Representante Legal encuentre que en el ejercicio de sus funciones puede verse enfrentado a un posible

conflicto de interés esporádico originado en situaciones personales o de sus vinculados, debe informar de inmediato directamente al Presidente de la Junta Directiva o al Secretario de la Junta Directiva o expresar su potencial conflicto de interés en sesión de Junta, y se abstiene de participar en la discusión y decisión del asunto que genere la situación de conflicto de interés. La decisión relacionada es tomada por los demás miembros de la Junta Directiva, siempre y cuando no se afecte el quórum para deliberar y decidir.

Para el año 2025, se presentó un conflicto de interés manifiesto en la aprobación de un cupo de crédito por parte de Crezcamos, en sesión del 24 de Julio de 2025 de la Junta Directiva. Fernando Concha Mendoza manifestó formalmente la existencia de un potencial conflicto de interés derivado de un vínculo personal con el solicitante, razón por la cual procedió a abstenerse de participar en la deliberación y votación del punto, sin que se afectara el quórum para la toma de decisiones en ese aspecto.

2.6. Revisoría Fiscal



Designación y fijación de honorarios del revisor fiscal: la Asamblea General de Accionistas aprobó la ratificación de PwC Contadores y Auditores SAS - PwC, como sociedad de Revisoría Fiscal para el ejercicio contable de cierre en diciembre de 2025, conforme la propuesta de honorarios aprobada, esto es por la suma anual de \$327.845.280 más IVA., que corresponde a un ajuste de los honorarios del año 2024 más el aumento del IPC (5.2%). Así mismo por valor de los gastos menores en el desarrollo de sus funciones propusieron un valor fijo mensual de \$10.000.000.

Los honorarios pagados por Crezcamos a la firma de Revisoría Fiscal representa el **0.23%** de los ingresos totales de la firma para el año 2025.

2.7. Gobierno Corporativo: Auditoría Interna

Premisas vigencia 2025

- La Auditoría Interna obtuvo la información necesaria y llevó a cabo las actividades de manera independiente y objetiva, adoptando como buena práctica el Marco Internacional para la Práctica Profesional de Auditoría Interna (MIPP) y la aplicación de las normas establecidas por la Superintendencia Financiera de Colombia (SFC); asimismo, la Auditoría declara que no se presentaron limitaciones en el alcance.
- Como tercera línea de defensa y por mandato de la Junta Directiva, la Auditoría Interna evaluó los elementos del Sistema de Control Interno de la Entidad, verificó el cumplimiento de la normatividad interna y externa aplicable y llevó a cabo seguimientos a la eficacia de los planes de acción propuestos por la Administración en los Procesos Estratégicos, Misionales y de Apoyo; lo cual permite promover la mejora y fortalecer la gestión de riesgos, control y gobierno.
- La actividad se apoyó en la tecnología que, de una parte, se aplicaron Técnicas de Auditoría Asistidas por Computador (TAACs), programadas sobre las Bases de Datos; y de otra parte, se cuenta con un software para la Administración de la Auditoría Interna.

Logros

- La ejecución del Plan Anual de Auditoría Interna aprobado por la Junta Directiva para el año 2025, alcanzó un nivel de cumplimiento del 100%.
- Con el fin de atender la póliza global bancaria, se efectuó una visita (presencial o virtual) al 100% de las oficinas comerciales, cuyos hallazgos fueron socializados con la alta gerencia del frente comercial.
- El Programa de Aseguramiento y Mejora de la Calidad (PAMC) de la función de Auditoría Interna, obtuvo una calificación promedio de 4,86/5,0, según las encuestas de percepción del servicio realizadas de manera posterior a la ejecución de los trabajos durante el año 2025.
- El equipo de Auditoría se consolidó, es suficiente, idóneo, multidisciplinario y contó con un presupuesto independiente; asimismo, se capacitó para mantenerse actualizado en Normas Internacionales de Auditoría Interna y en temas específicos para el desarrollo de la función.

A photograph of two women shaking hands in a grocery store aisle. The woman on the left is wearing glasses and a light-colored jacket. The woman on the right is wearing a white tank top. They are standing in front of shelves stocked with various products, including Bary brand tomato sauce and Postobón products. The image has a green tint.

03 Impulsando el progreso

3.1. Red de Progreso

Hacemos presencia

501 municipios

19 departamentos

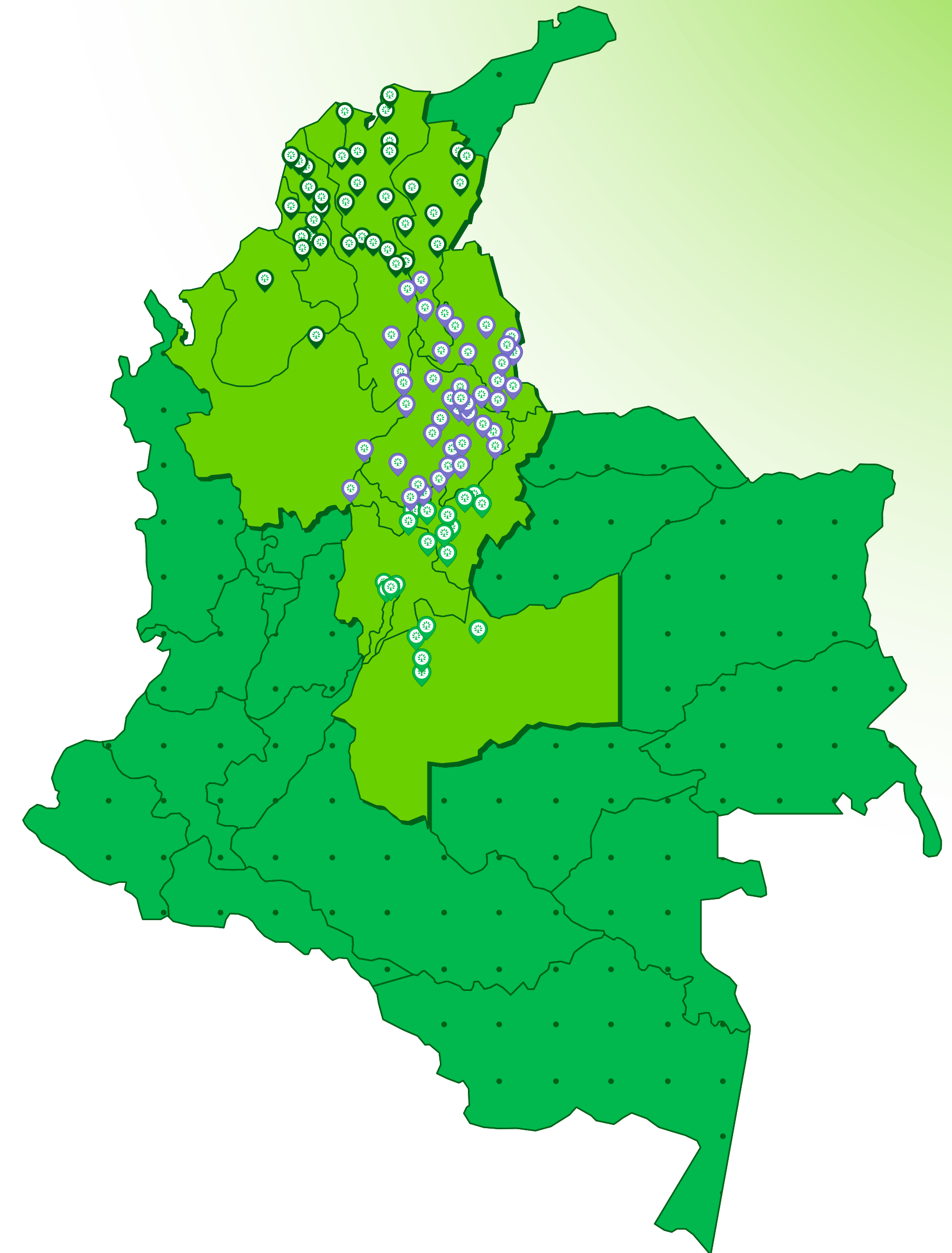
Nuestras principales sedes están en: Bucaramanga, Bogotá, Cúcuta, Barranquilla, Santa Marta, Cartagena, Valledupar, Villavicencio

8 ciudades

Tenemos un total de

97 oficinas

1.047 colaboradores



Dirección General:
Sede Principal:
Carrera 23 # 28-27
Barrio Alarcón
Bucaramanga

3.2 . Crezcamos en Cifras

554.884

Familias emprendedoras progresaron con Crezcamos

+1.298.239

Créditos Otorgados

+2.973.800

Soluciones de Protección entregadas

70.96

Familias, decidieron tener soluciones de ahorro o inversión en Crezcamos

+39.076

CDT Otorgados

+100.998

Cuentas de Ahorro

Durante 17 años hemos sido parte del progreso de los colombianos y el 2025 no fue la excepción, seguimos ampliando opciones dentro de nuestro portafolio de soluciones. Durante este año fortalecimos por tercer año consecutivo las soluciones de ahorro e inversión. Ejercimos una campaña de promoción y educación para contarle al público los beneficios de ahorrar por medio de los CDT con tasas muy atractivas dentro del mercado.

112.157

Cientes totales

Cartera Vigente: **\$229.816 millones**

Créditos Vigentes: **47.639**

Cientes Vigentes: **46.459**

Rango de monto más relevante: **10 - 50 millones de pesos**

Rango de plazo más relevante: **25 - 36 meses**

MicroCrédito

Cartera Vigente: **\$93.552 millones**

Créditos Vigentes: **1.448**

Cientes Vigentes: **1.331**

Rango de monto más relevante: **>100 millones de pesos**

Rango de plazo más relevante: **>48 mese**

Comercial

Cartera Vigente: **\$3.638 millones**

Créditos Vigentes: **43**

Cientes Vigentes: **42**

Rango de monto más relevante: **>100 millones de pesos**

Rango de plazo más relevante: **>48 meses**

Vivienda

Cartera Vigente: **\$56.216 millones**

Créditos Vigentes: **2.983**

Cientes Vigentes: **2.520**

Rango de monto más relevante: **10 - 50 millones de pesos**

Rango de plazo más relevante: **>48 meses**

Consumo





Porcentaje de clientes por Línea Estratégica de Negocio

Desarrollo Empresarial: **2,7%**
 Impulso Agro: **26,3%**
 Ingreso Estable: **16,0%**
 Mi Negocio Independiente: **55,0%**

Cientes por zona

Desarrollo Empresarial: **2,7%**
 Impulso Agro: **26,3%**
 Ingreso Estable: **16,0%**
 Mi Negocio Independiente: **55,0%**

Porcentaje de clientes por sector

Comercio: **28,04%**
 Servicio: **23,78%**
 Agropecuario: **33,94%**
 Producción: **10,08%**

Porcentaje de clientes por género

Femenino: **47,40%**
 Masculino: **52,47%**
 Persona Jurídica: **0,13%**

Solución de Protección / Total de seguros voluntarios vigentes:

123.977 pólizas

Voluntarios / Clientes vigentes con seguros voluntarios:

43.157

Seguros por cada tipo

Vida: **63.753**
 Hogar: **31.244**
 Negocio: **4.602**

Negocio y Hogar: **5.551**
 Contenidos hogar: **13.070**
 Contenidos Negocio: **2.070**

Contenidos Negocio
 y Hogar: **1.034**
 Lluvias: **2.653**

3.3. Ampliando Soluciones de Progreso



Cientes Vigentes: **92.799**
 Cuentas de ahorro vigentes: **100.665**
 Depósito de Bajo monto: **75.859**
 Depósito en cuenta de ahorros: **24.806**

Solución de Ahorro

Libranzas:

Atender todas las necesidades del grupo familiar que Crezcamos atiende.

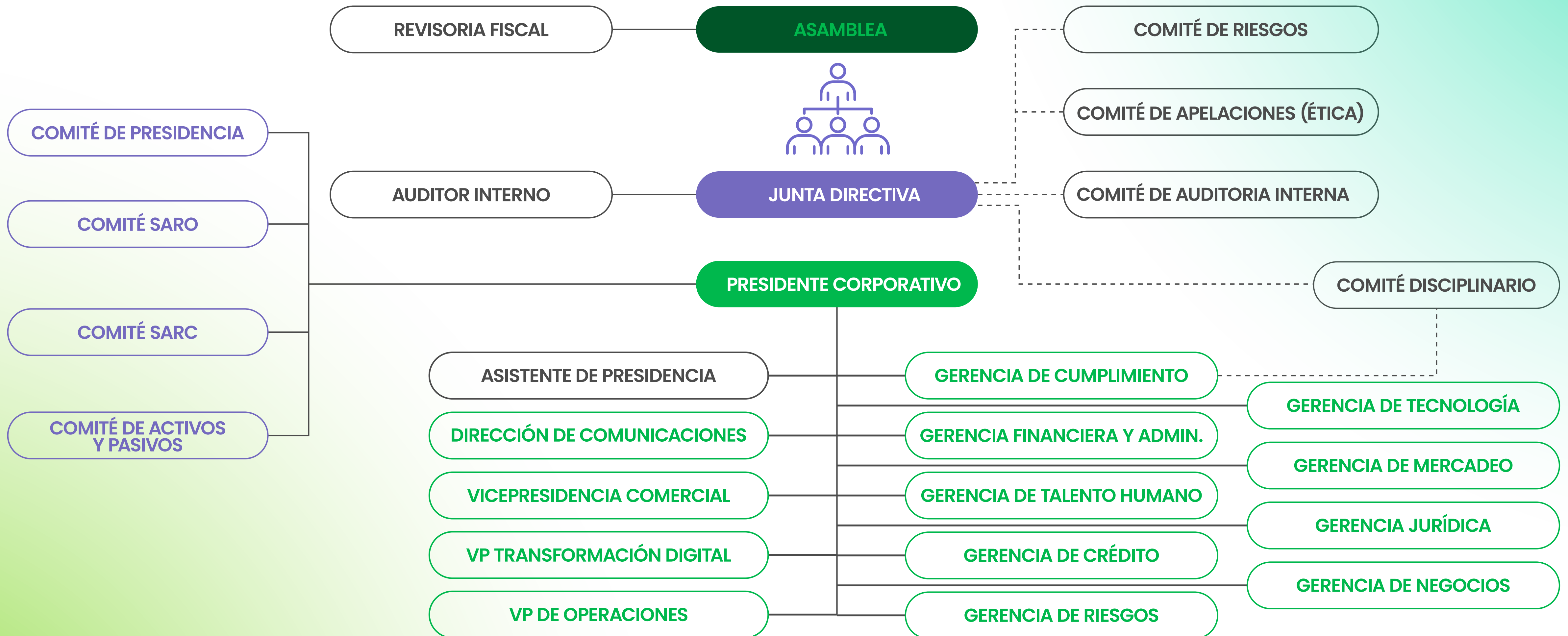
Cientes Vigentes: **2.361**
 Créditos: **2.823**
 Cartera: **55.941.161.435**

CDT para público en general:

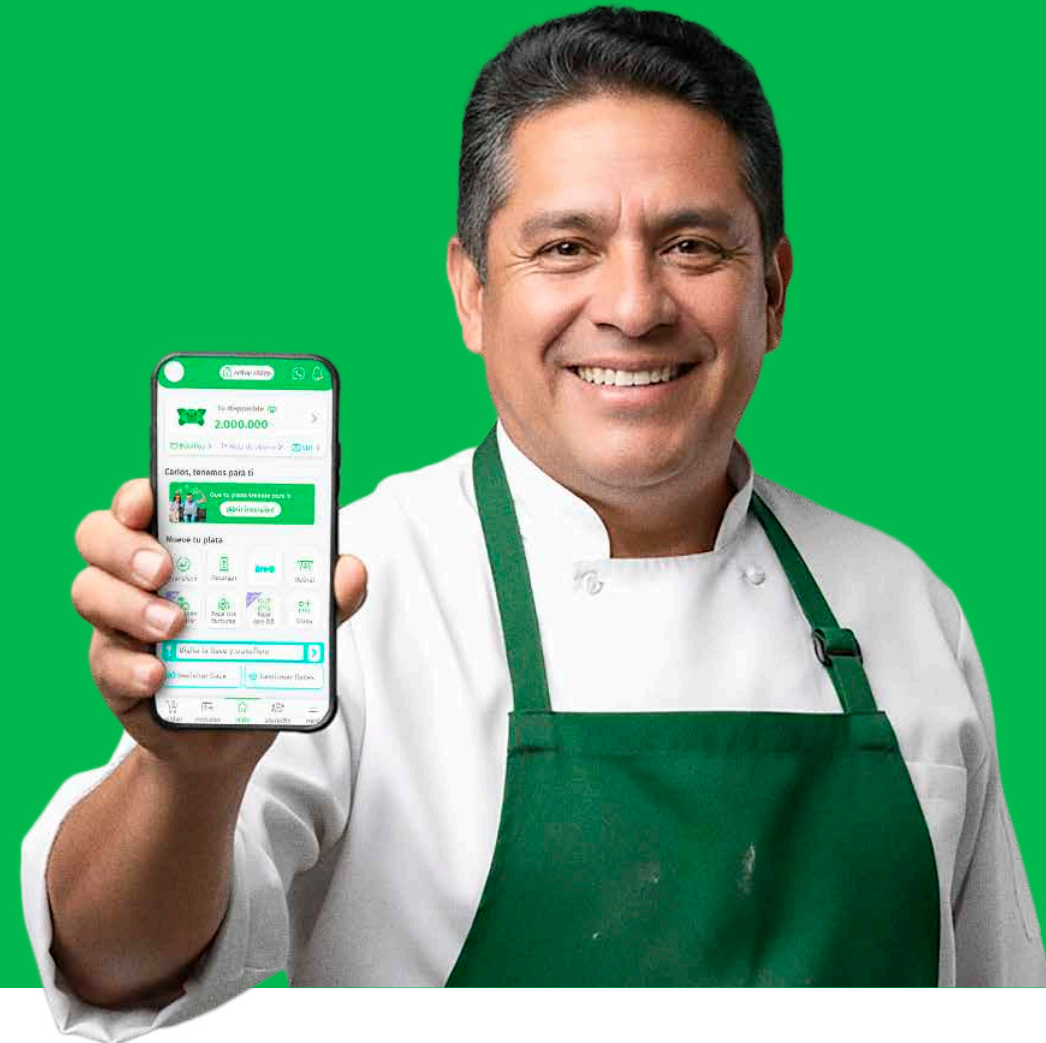
CDt implementado en oficinas total de CDT 4.804 al final del 2025

Canal	Ciente	Cuentas	Monto (millones)
Freelance	1.016	2.500	152.226
Oficinas	4.300	4.861	40.191
Institucional	94	128	23.979
Crezcamos	5.410	7.489	216.396

3.4. Estructura Organizacional



3.5. Visionamos el Futuro



A lo largo del año 2025, la compañía logró avances transformacionales significativos enfocados en la digitalización, la optimización de procesos y el aumento de la captación y retención de clientes. Los hitos más destacados para el negocio se resumen en los siguientes frentes:

Resultados Comerciales con "Plataforma Digital Plus"

Se consolidó esta herramienta estratégica que integra marketing, tecnología y fuerza comercial en un solo engranaje para atender a todos los segmentos de clientes de manera ágil.

Agilidad en Créditos mediante Openfinance

Gracias a esta capacidad de estimar mejor la capacidad de pago, los clientes ahora pueden obtener una pre-oferta de crédito en menos de 5 minutos a través de la plataforma digital plus.

Evolución Continua de la Plataforma "Analizamos"

Entre los mayores hitos tecnológicos de este frente destacan la implementación de autenticación biométrica (FaceID), la creación de cuentas de ahorro en el portal web, la habilitación de firma de pagaré Deceval y el envío de notificaciones en tiempo real a los clientes y para entidad.

Expansión en Medios de Pago (PSE y Pasarela AKUA)

El negocio alcanzó la certificación oficial por parte de ACH Colombia como "PSE Recaudador".

Optimización del Onboarding Móvil (App MOSI)

La tasa de conversión de clientes que completan su registro exitosamente subió al 75% al cierre de diciembre, llegando a registrar picos diarios del 81.76%. Además, ampliamos el mercado objetivo al habilitar el registro digital para portadores de Cédula de Extranjería y Permiso de Protección Temporal (PPT).

Integración al Ecosistema BRE-B

Se logró la certificación exitosa de las Llaves Código de Establecimiento de Comercio (MERCHANT), cumpliendo a cabalidad con las validaciones y requisitos técnicos exigidos por el Banco de la República.

Panorama general de las versiones que se llevaron a producción durante todo el 2.025

Cantidad de versiones llevadas a producción en el 2.025

45
versiones en el año

En promedio

3.75
versiones al mes, la meta: 2 versiones en el mes

Estás versiones tiene la siguiente tipificación

23-51%
Mejoras a la operación

13-29%
Mantenimiento

9-20%
Nuevas funcionalidades

- *Mantenimiento: corresponde a la solución solo de errores o mantis
- *Mejoras a la operación
- *Nuevas funcionalidades

Reporte transacciones monetarias del piloto banca móvil 2025

PSE AVANZA	TRANSFIYA	PSE RECARGA	ENTRE CUENTAS CZ
<p>7.879 Pagos aprobados</p>	<p>45.058 10.097 Txns enviadas Txns recibidas</p>	<p>1.878 Recargas aprobadas</p>	<p>11.846 Tranferencias aprobadas</p>
<p>\$2.867.492.001 Monto total</p>	<p>\$14.435.911.043 Monto total de envío \$1.849.892.339 Monto total recibido</p>	<p>\$619.556.169 Monto total</p>	<p>\$3.979.782.980 Monto total</p>
<p>\$1.000 Monto mínimo</p>	<p>\$1.000 Monto mínimo</p>	<p>\$1.000 Monto mínimo</p>	<p>\$1.000 Monto mínimo</p>
<p>\$22.000.000 Monto máximo</p>	<p>\$11.552.000 Monto máximo envío \$10.000.000 Monto máximo recibido</p>	<p>\$13.000.000 Monto máximo</p>	<p>\$10.445.500 Monto máximo</p>

Principales hitos de analizamos en el año 2025

45,45%

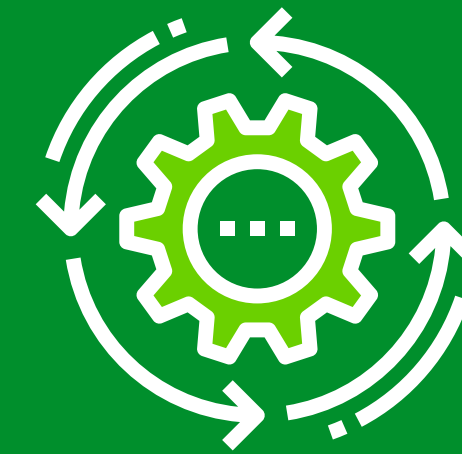
Mejoras y optimizaciones a la Operación Actual

1. Alineación entre Analizamos y el reglamento en las reglas de los respaldos
2. Configuración de los adjuntos solicitados en respaldos
3. Entrega de parámetros para el control de políticas
4. Mejora en el proceso de Autorizaciones
5. Mejora en vigencias para la gestión de CNR y VNR
6. Poder cambiar plazo y frecuencia en comité
7. Ajuste a la lógica de políticas de crédito
8. Diferencia analizamos - shivam cobro FGA cuando se recoge crédito
9. Manejo de excepciones según el reglamento
10. Audios en Facetec
11. Mejoras de experiencia de usuario
12. Mejoras a la funcionalidad Cliente Crezcamos
13. Mejoras en adjuntos
14. Mejoras persona jurídica
15. Mejora paso de Oferta - Visualizar Pre Oferta
16. Actualización de SDK de Facetec versión 10
17. Campo Muric
18. ACH Data Apis, Open Finance
19. Mejoras piloto plataforma digital
20. LOGS para seguimiento de la plataforma digital

20,45%

Implementación de NUEVAS FUNCIONALIDADES

1. Talanquera
2. Cuenta de ahorro en el portal web
3. Omisión datos básicos del tercero en plataforma digital con FaceID
4. FaceID en Banca Relacional
5. Primera fase del proyecto de terceros
 - Persona jurídica
 - Validación y control de Correo y teléfono
6. Plataforma plus
 - Políticas duras
 - Capacidad de pago múltiples fuentes
 - Pre Oferta
 - Asignación de solicitudes
 - Apertura cuenta de ahorro
 - Base de datos Alterna solo con los rostros de los fraudes identificados
7. Notificaciones en tiempo real
8. Firma de pagaré Deceval en Banca relacional



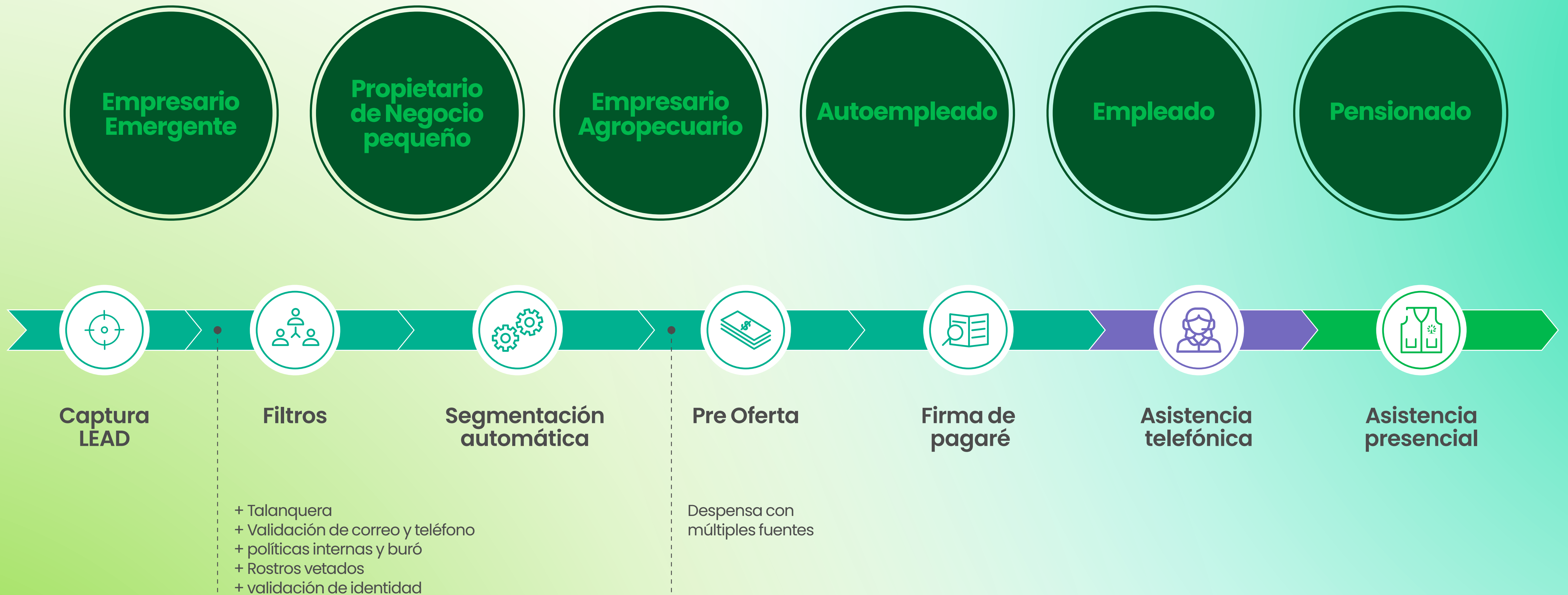
Intervención a oficinas y proceso

Iniciamos una intervención a las oficinas y procesos como compromiso con el comité de presidencia con los siguientes objetivos:

1. Encontrar mejoras que buscan alinear proceso vs sistema
2. Disminuir los tiempos de radicación
3. Mejorar la experiencia de usuario

¿Cuál es el alcance con Plataforma Plus?

Atenderemos TODOS los segmentos con el mismo portafolio de productos así:



¿Qué hemos logrado con la implementación de Plataforma plus?

- Cualquier persona natural puede ingresar al link y **autogestionarse**.
- Con FaceID se **precargan** los datos.
- **Otorgamiento de una preoferta** que es validada por el ejecutivo en el estudio socioeconómico.
- La cuenta de ahorros de Crezcamos se crea de forma **automática**.
- Validaciones metodológicas en la llamada por parte del **Agente Telefónico**. Todo el proceso al cliente es notificado en **tiempo real**.
- Si la persona no pasa el filtro, es decir, no cumple políticas se informa en tiempo real la denegación de la solicitud.

Número de Créditos Acumulados

334

Monto desembolsado Acumulado

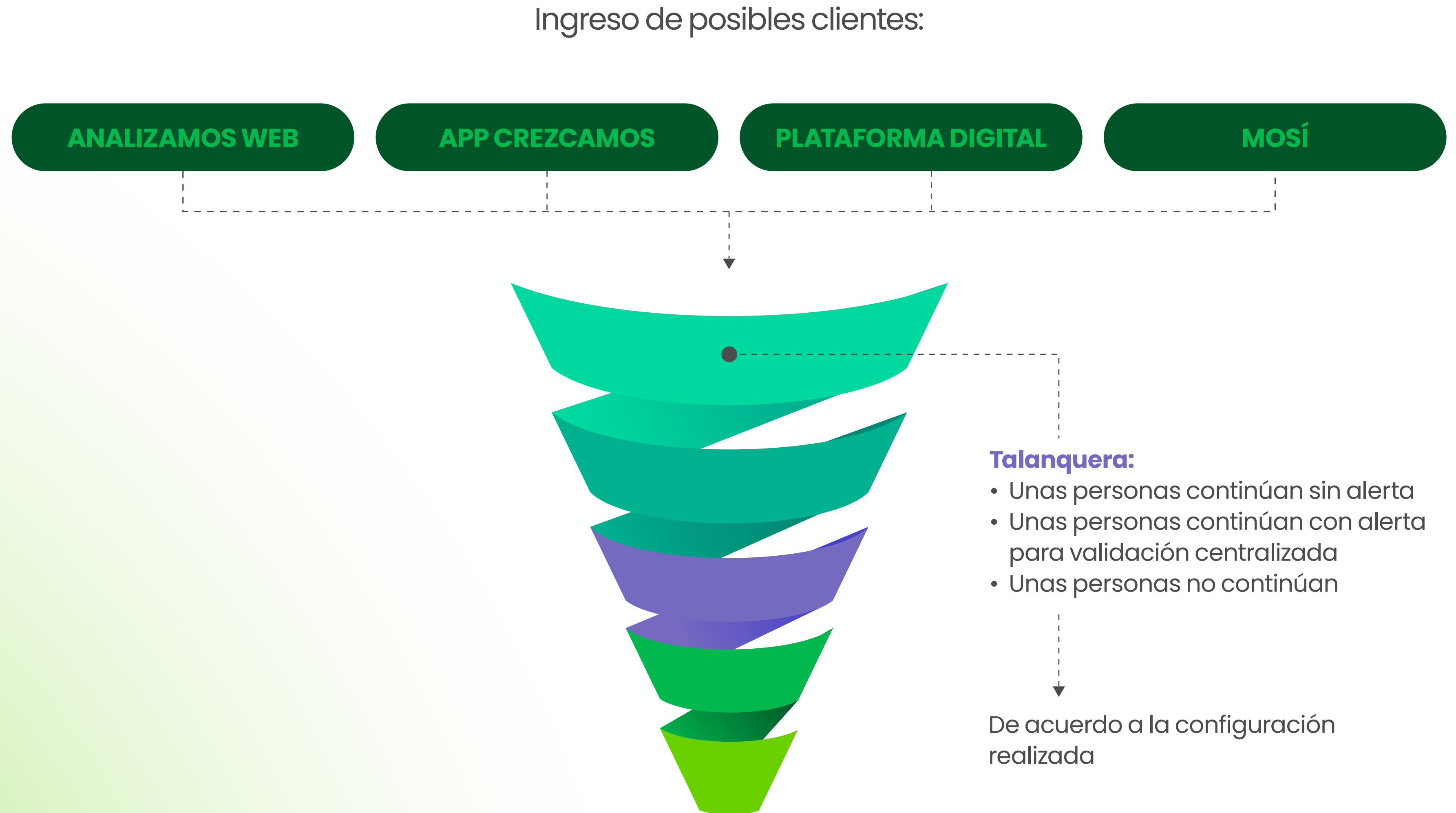
\$1.812.245.500

Porcentaje de conversión

1.4%

Nueva funcionalidad: Talanquera

Control que se realiza a partir de un dato de entrada que puede ser: cédula, teléfono (celular o fijo) y correo o el consumo de integraciones (Sarlaft, nota interna y listas restrictivas). Esta despensa recibiría uno de todos esos datos de entrada y de acuerdo las validaciones que se realicen se permite que el cliente continúe con el proceso o no. La talanquera será la parte inicial del embudo de ingreso por los canales y que permite restringir el paso de algunas personas según validaciones



3.6. Entregando Servicio Superior

“De canales de contacto del cliente aislados a un ecosistema integrado - Omnicanalidad”

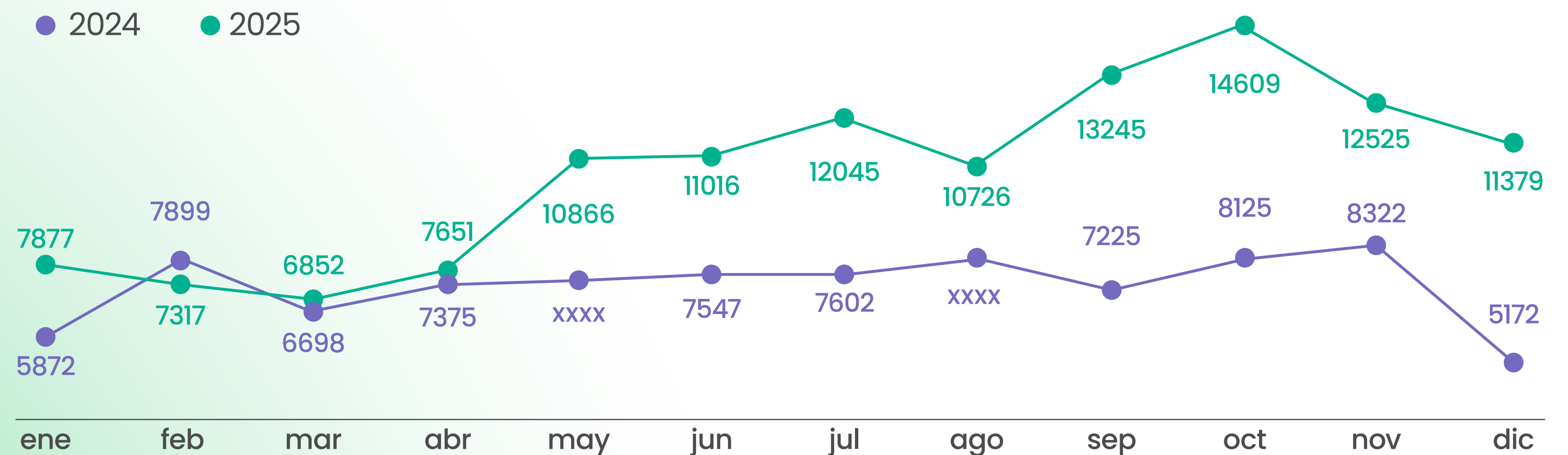
En el 2025 consolidamos todos nuestros canales de contacto: -teléfono, web, redes sociales, correo electrónico y nuestro chat app MOSÍ- en un ecosistema verdaderamente integrado. Hoy, cuando un cliente nos contacta, tenemos una visión 360 de su historia lo que nos permite dar continuidad de la atención por el canal que él prefiera sin fricciones y mejorando la gestión de PQRs. “Cambiamos nuestra forma de relacionarnos con el usuario.”

El resultado:

El nuevo modelo omnicanal nos permitió captar y gestionar un volumen récord de interacciones, superando ampliamente la capacidad instalada de 2024.

Gran Total 2025: 126.108 interacciones gestionadas, frente a 2024 **87.354 un incremento del 44,4%**

Total Interacciones 2025	126.108
IVR - VOZ	81.254
CHAT	30.599
MAIL	14.255



La unificación tecnológica eliminó reprocesos y multiplicó el rendimiento de nuestro equipo de agentes

“Activación de la Voz del Cliente”



1

Escucha activa a gran escala:

Durante el 2025, no supusimos lo que el cliente quería; salimos a medirlo. Conectamos y escuchamos a más de **4.000 clientes** en todo el territorio nacional a través de encuestas estructuradas.

El resultado:

NPS (Net Promoter Score) del 84%:

Alcanzamos un nivel de recomendación sobresaliente. Este indicador valida la confianza en nuestra marca y la efectividad del modelo de servicio.

Impacto:

Establecimos una línea base sólida de CSAT (Satisfacción) y medición de Esfuerzo del Cliente, garantizando que cada decisión directiva esté respaldada por data real.

2

Escucha a través de Investigación de Campo: Banca Digital (App Crezcamos)

Inmersión cualitativa profunda:

Desplegamos metodologías de investigación en campo (Focus Groups, Tríadas y entrevistas semiestructuradas) abarcando tanto **entornos rurales como urbanos**.

El resultado:

Mapeo de Adopción Digital:

Identificamos las posibilidades de adopción de la App Crezcamos (MOSI), mapeando los temores tecnológicos y los retos diarios del usuario frente a la digitalización.

Insight Emocional:

Descubrimos un profundo sentido de **orgullo y pertenencia**. Nuestros clientes celebran y **respaldan la evolución de Crezcamos hacia el ecosistema de la banca digital**



3

Escucha a través de Investigación de Campo:

Investigación focalizada para nuestros nuevos productos: CDT Digital, Libranza y Solicitud de Crédito 100% Web.

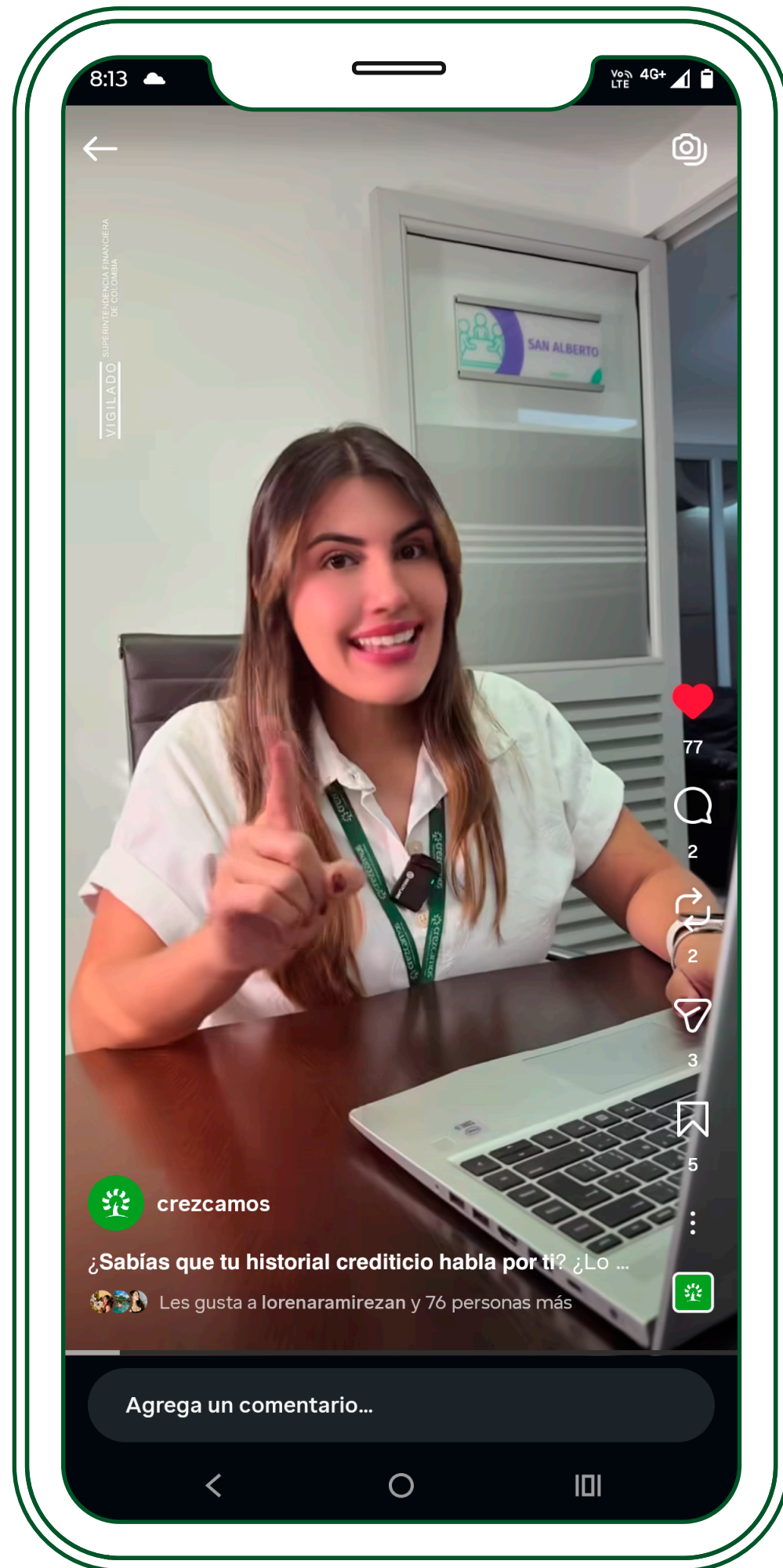
El resultado:

1. Personalización del servicio: Entendimos las preferencias de acceso a crédito y ahorro e inversión dependiendo del perfil y segmento específico de cada cliente.

2. Hallazgo Estratégico: Los resultados nos confirmaron que existe una inmensa oportunidad de crecimiento híbrido, capitalizando nuestra fuerza en el mercado relacional (cercanía humana) e impulsando la eficiencia del mercado digital.



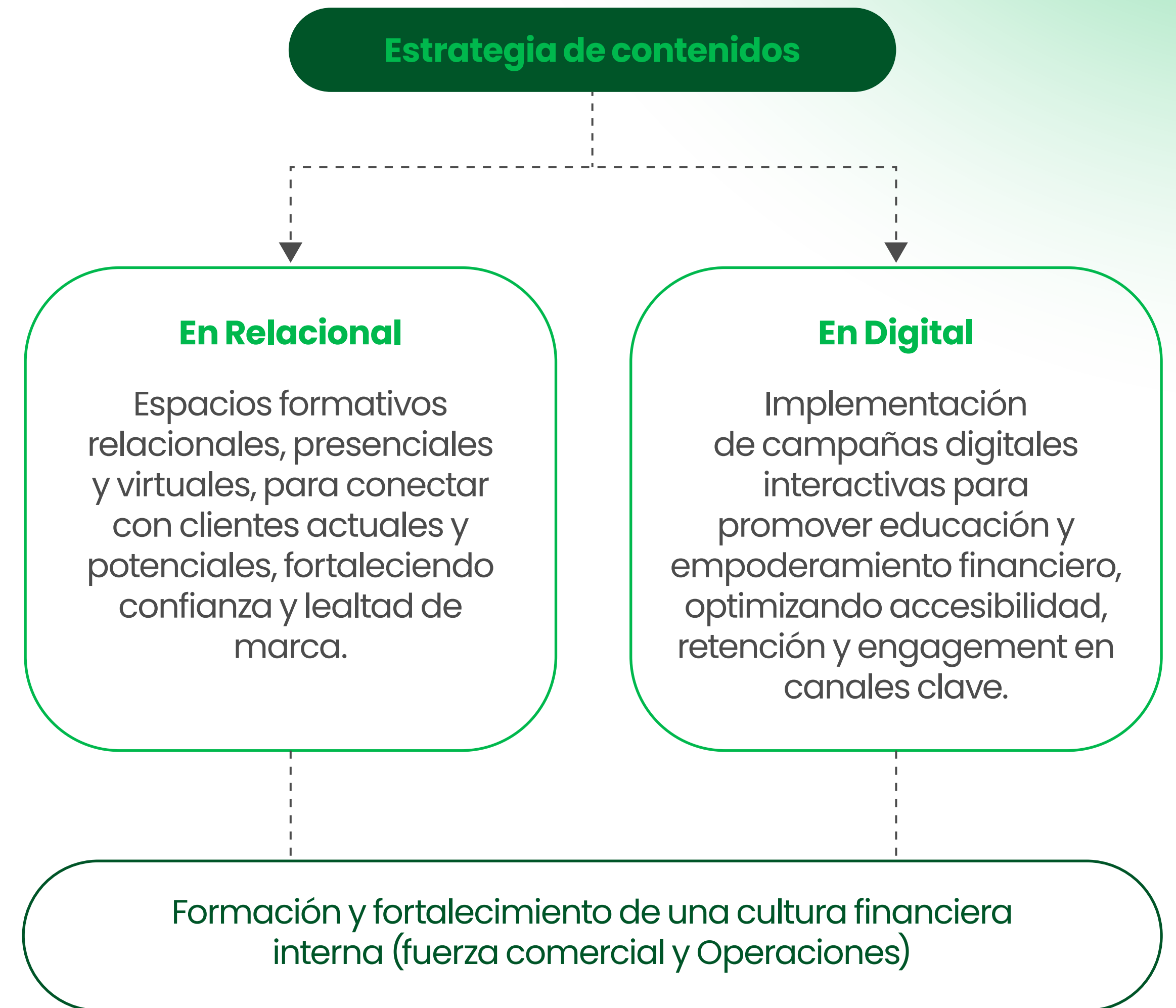
“Educación Financiera como construcción de confianza”



Desde la estrategia corporativa, se mantiene la **Educación Financiera como eje clave de nuestra propuesta de valor**, fortaleciendo el Programa EDUFIN mediante contenidos interactivos en canales digitales y experiencias relacionales presenciales y virtuales con clientes actuales y potenciales.

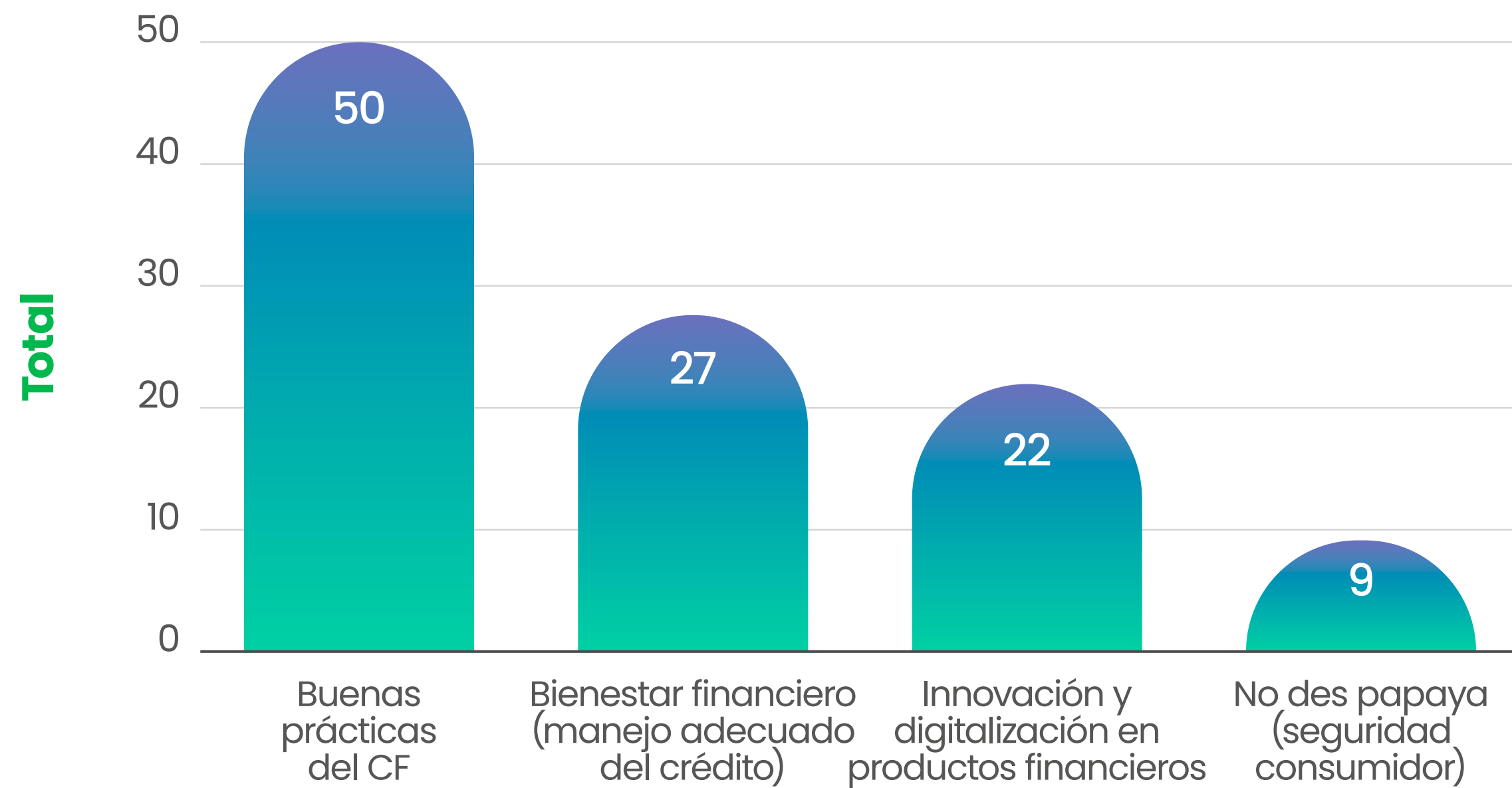
Para su implementación en el 2025, se definieron los siguientes **4 ejes temáticos**:

1. **Buenas prácticas** del Consumidor Financiero
2. **Bienestar financiero** a través del manejo adecuado del crédito
3. **Seguridad del Consumidor** (no des papaya)
4. **Innovación y digitalización** en productos financieros (Adopción)



Desarrollo de contenido por cada Eje Temático

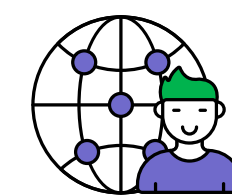
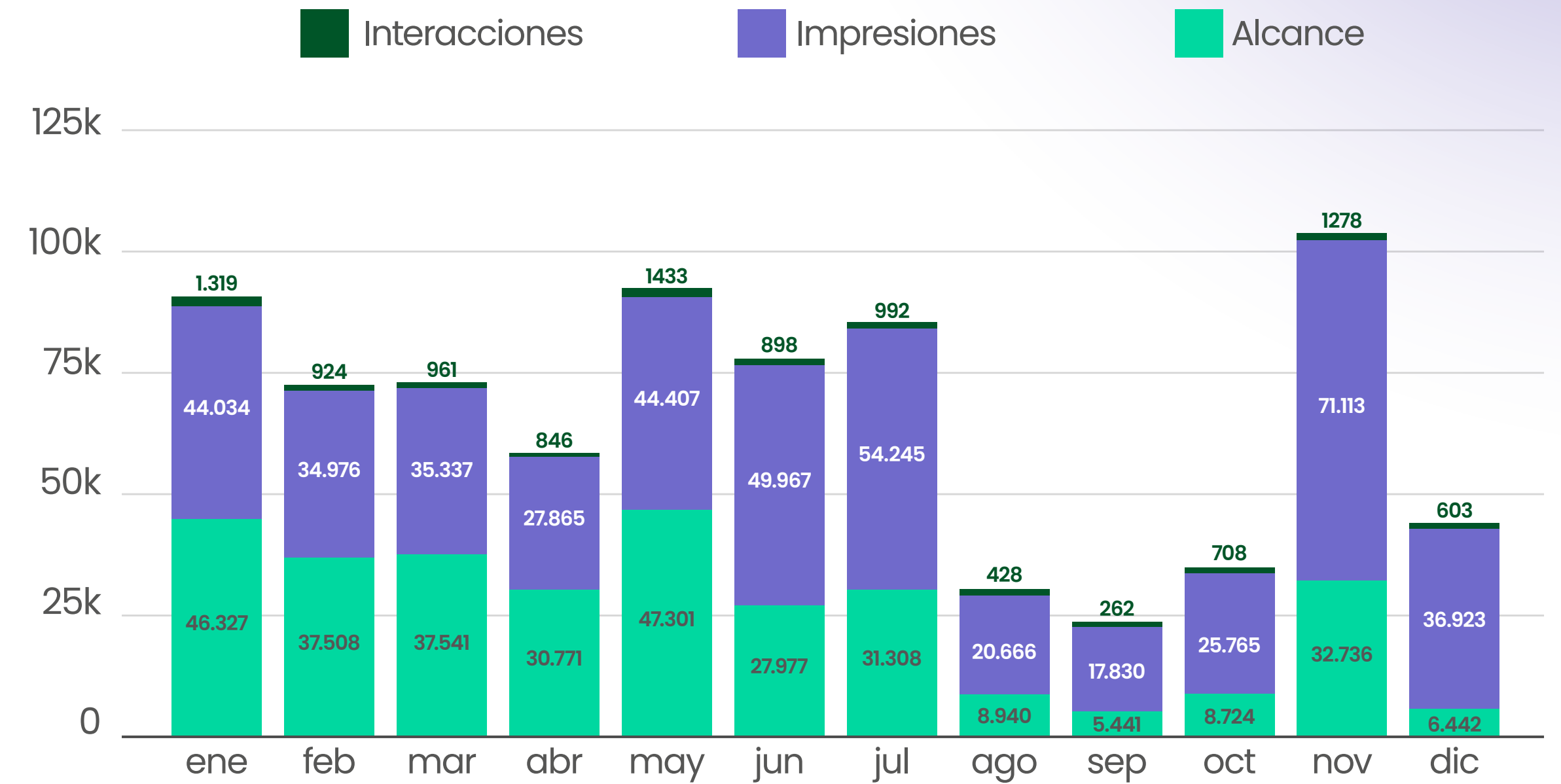
Publicaciones



Ejes temáticos

Ejecución Educación Financiera en Redes Sociales y Blogs: **108 publicaciones**

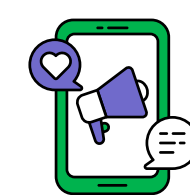
Alcance contenido en RRSS



321.016K
Total Alcance



463.128K
Total Impresiones



10.652K
Total Interacciones

Experiencia Global Money Week

En el marco de la Semana Internacional de la Educación Financiera, la compañía participó en esta iniciativa mundial impulsada por la Banca de las Oportunidades, desarrollando una serie de actividades para fortalecer la educación financiera de niños, niñas y jóvenes en distintas regiones del país. Bajo el lema «Reflexiona antes de seguir, cuida tu dinero al decidir».

En un esfuerzo por fomentar hábitos saludables en el manejo del dinero desde una edad temprana, colaboradores de Crezcamos visitaron colegios para impartir talleres a 242 estudiantes entre 9 y 11 años. Mediante dinámicas interactivas y ejemplos prácticos.

Como parte de esta iniciativa, se realizó un taller especial con 30 jugadoras de la selección femenina del Real Santander, equipo conformado por jóvenes entre 16 y 21 años. En esta sesión, las deportistas exploraron conceptos sobre la administración de sus ingresos, la importancia de ahorrar y cómo organizar un presupuesto eficiente para su presente y futuro financiero.



Taller Club deportivos



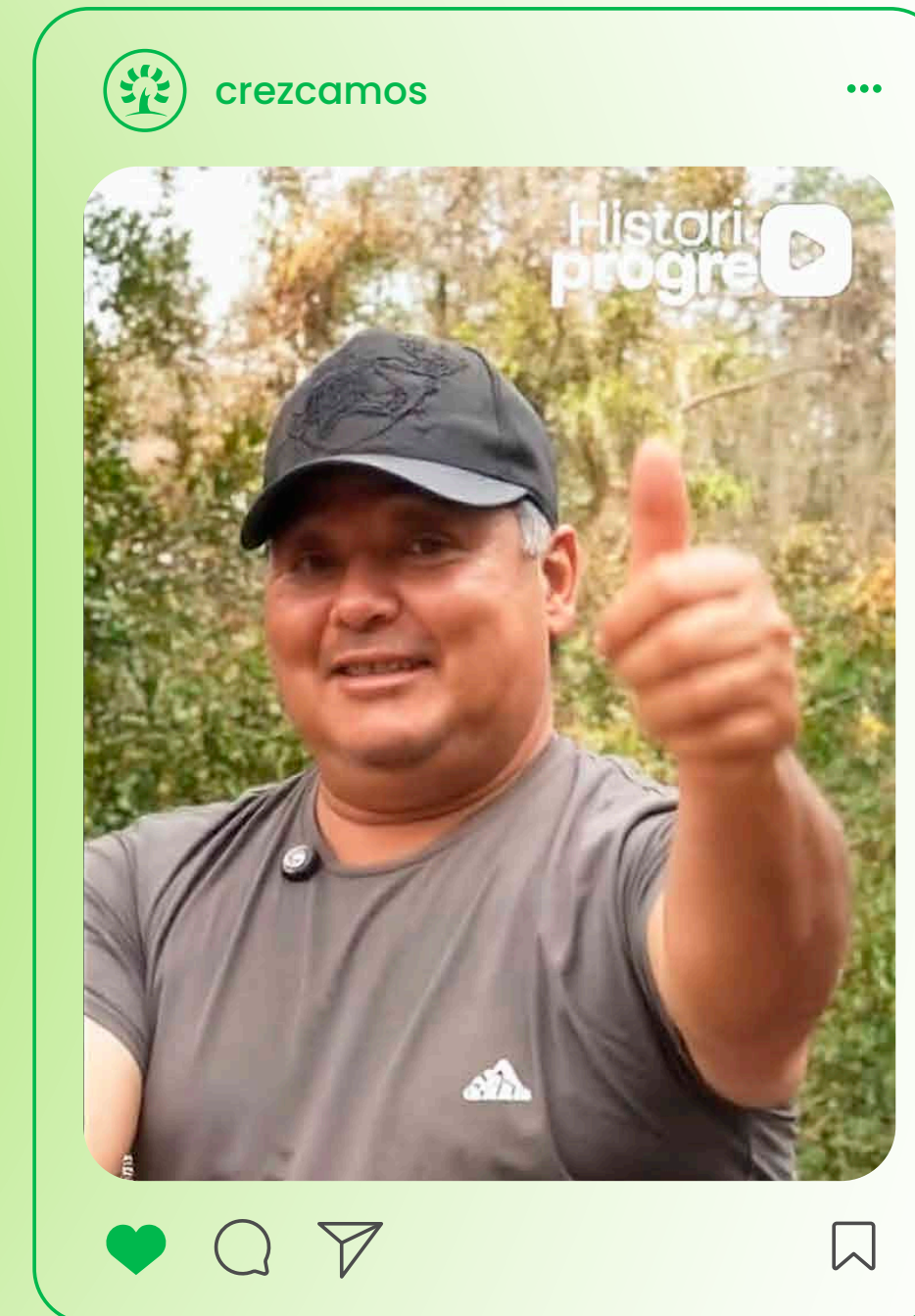
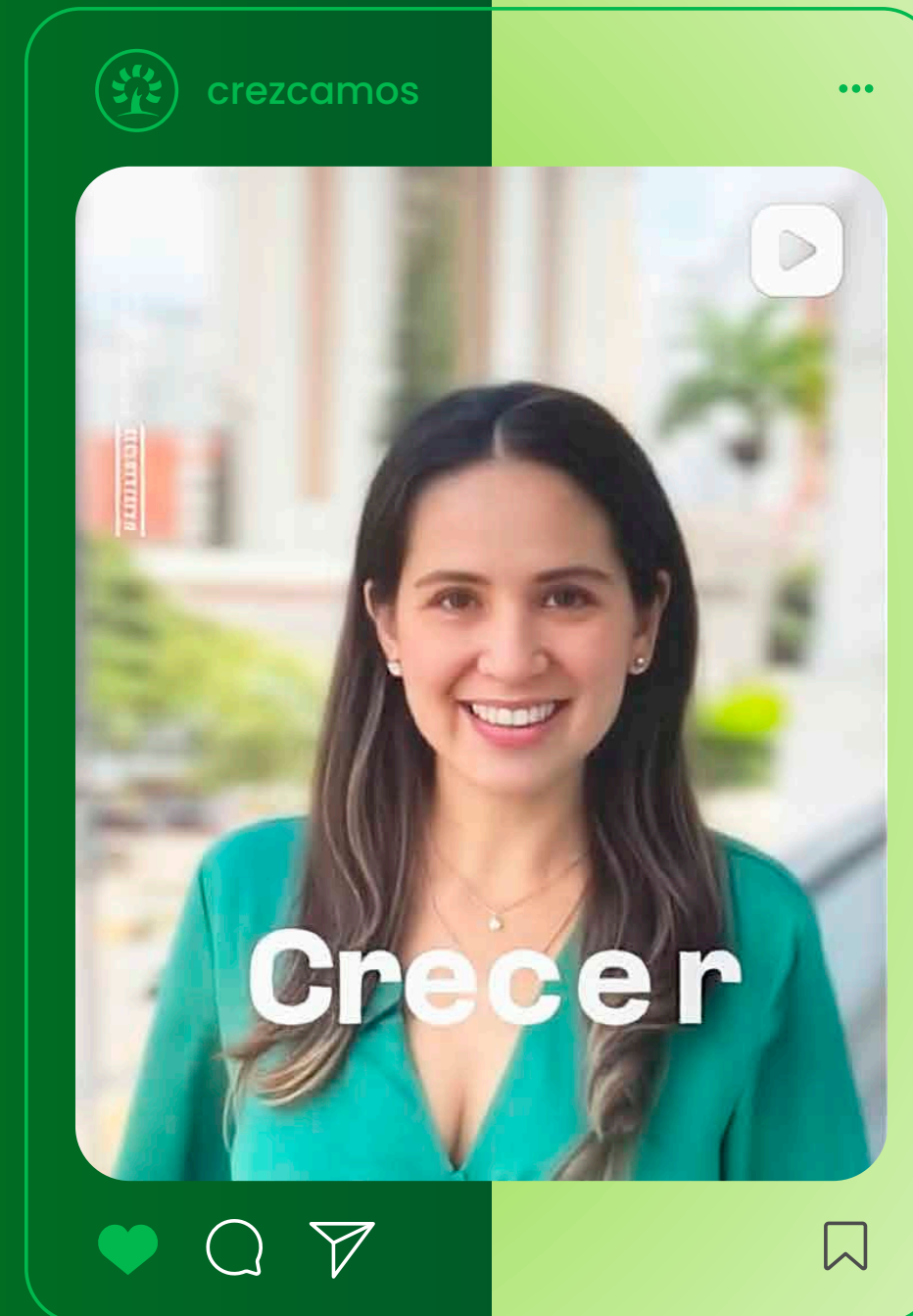
Taller Colegios

Alcance y resultados digitales

+260
interacciones

+3820
cuentas alcanzadas

Generación de Demanda y Activación Comercial



3.7. Campañas Comerciales e Institucionales

Movilización del negocio y fortalecimiento cultural

Durante 2025 desarrollamos campañas comerciales e institucionales orientadas a impulsar los resultados del negocio, fortalecer el posicionamiento de la marca y movilizar la cultura organizacional.

Las campañas comerciales estuvieron enfocadas en promover productos estratégicos, dinamizar la gestión comercial y acompañar el cumplimiento de metas, asegurando coherencia en el mensaje y alineación entre marca y resultados.





En el frente institucional, destacamos la celebración de los 19 años de Crezcamos, un hito que reafirmó el propósito organizacional y fortaleció el sentido de pertenencia en colaboradores y comunidades.



Asimismo, el programa Club de los Mejores reconoció a más de 200 colaboradores de la fuerza comercial, exaltando su desempeño sobresaliente y consolidando una cultura basada en el mérito, la excelencia y el compromiso con el progreso de los clientes.



Durante 2025 consolidamos una presencia activa en el territorio mediante la participación en más de 900 espacios de interacción directa con clientes y comunidades, fortaleciendo la cercanía, la confianza y la visibilidad de la marca. Las principales acciones incluyeron:

- Participación en ferias agropecuarias y eventos sectoriales clave.
- Realización de desayunos empresariales con actores productivos regionales.
- Espacios en vivo en emisoras rurales, ampliando el alcance en comunidades estratégicas.
- Charlas de Educación Financiera, promoviendo el bienestar financiero y la inclusión.

Alianzas Estratégicas y Visibilidad de Marca



Esto es lo que pasa cuando el fútbol y el progreso juegan en el mismo equipo.

Durante 2025 consolidamos las alianzas con el **Real Santander**, el **Cúcuta Deportivo** y el **Atlético Bucaramanga** como plataformas estratégicas de posicionamiento y conexión regional, ejecutando más de 30 activaciones que incluyeron campañas con jugadores, retos financieros, contenidos interactivos, activaciones en fechas estratégicas como Global Money Week, y experiencias en territorio que impulsaron la descarga de la App Crezcamos y facilitaron el acercamiento de nuevos usuarios al ecosistema digital.





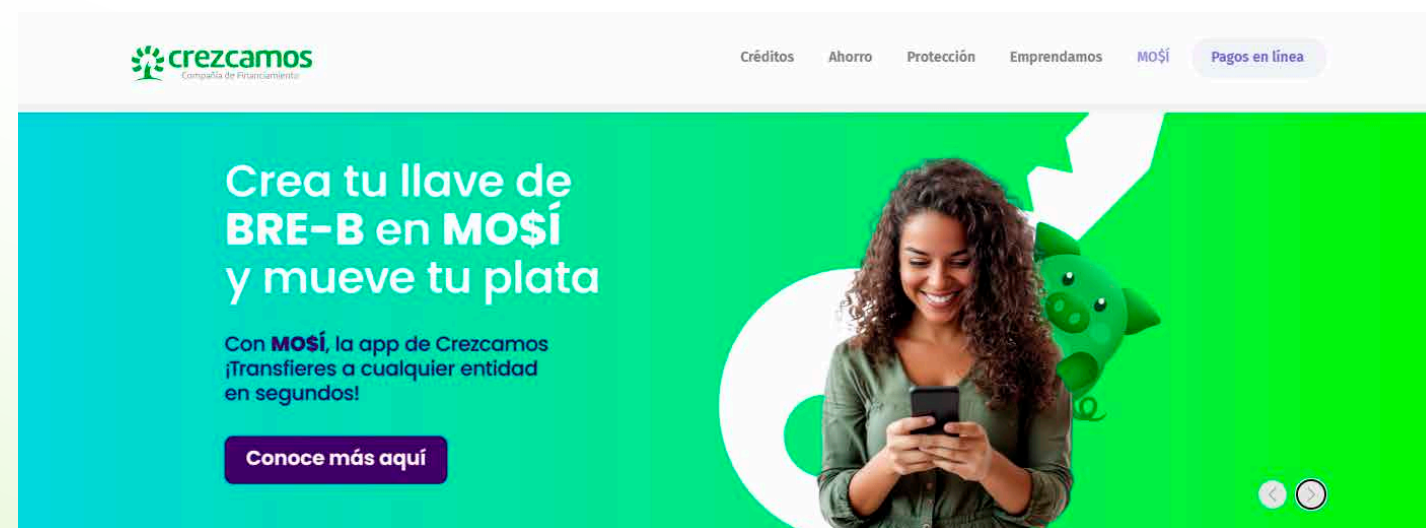
El ascenso del Cúcuta Deportivo a la primera división se convirtió en un hito regional que impulsó el orgullo colectivo y posicionó a Crezcamos como un aliado del progreso.

Asimismo, la participación de Crezcamos en la creación del Monumento al Leopardo en Bucaramanga reafirmó su compromiso con el desarrollo cultural y social de la región, consolidando su presencia como una organización cercana, relevante y comprometida con el progreso de su gente.

Marca, Comunidad y Posicionamiento

La **página web** se fortaleció como canal estratégico de información y acompañamiento al cliente.

Se optimizaron contenidos, estructura y claridad en productos, buscando facilitar la comprensión y navegación. La web se consolida como parte del ecosistema digital que habilita el modelo phygital de la entidad.



Sesiones

+623.000

Usuarios

+406.000

Usuarios nuevos

97,25%

Visitas a la página web

1.275.439

Duración promedio

03:50

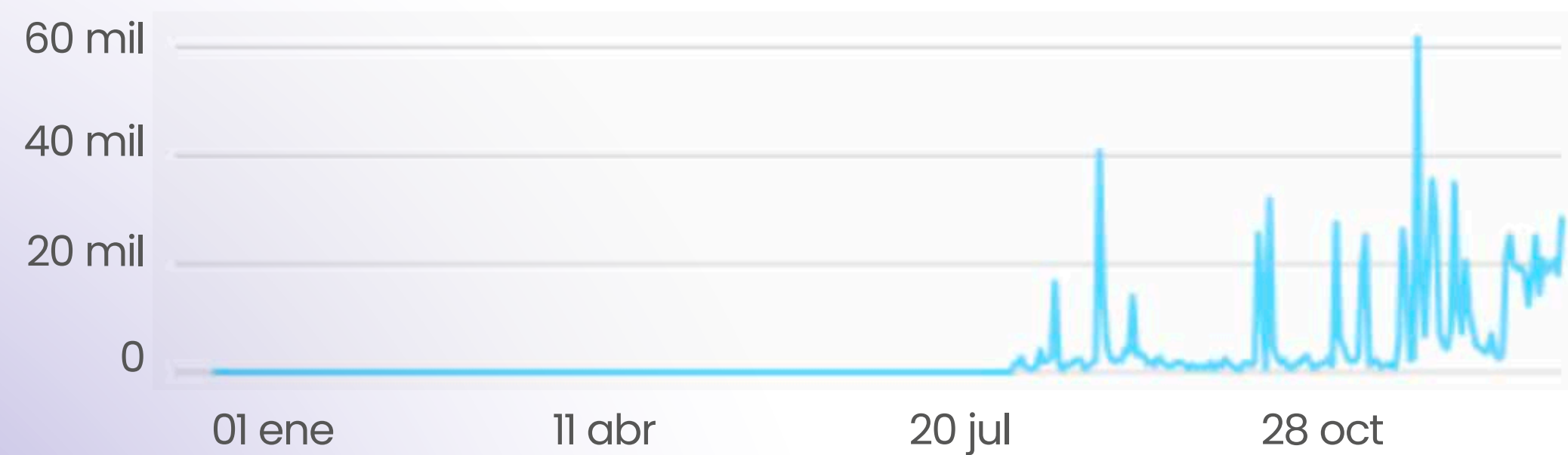
Principal canal del año

SEO

Visualizaciones 6,5 mill.



Visualizaciones 1,1 mill.



Durante el año fortalecimos la **comunidad digital (Redes Sociales)** con contenido de valor, mensajes coherentes con nuestro propósito y gestión activa de interacción.

La estrategia priorizó:

- Educación
- Información clara
- Promoción de productos
- Construcción de confianza

La comunidad digital evolucionó de ser un canal informativo a un espacio de relación permanente.



2023-05 Solicitud Visación Fábrica Centralizada (respu...
Archivo Editor Ver Insertar Formato Datos Herramientas Extensiones

100% Arial

Selecciona la oficina correspondiente

pendiente comite Intervalo: A1 BF 298

A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L
1	Marca temporal	Dirección	Selecciona la oficina	Selecciona la oficina	Número de caduca del titular	Nombre completo del Titular	Monto del crédito	Motivo del envío a fábrica de Crédito	Adjuntos Estable		
242	11/05/2025 15:44:35 js				91195804	JESUS ANDREA TERERA	0 900 900	Credito Adicional	1000.0000.99999.1		

Filtrar por valores

Seleccionar todo: Botón

Mostrando 1

105 San Gil

Cancelar Aceptar

Se muestran 1 de 297 filas

04 Construyendo el progreso

4.1. Alternativas que Facilitan el Progreso

En 2025, la red de oficinas se mantuvo como el canal principal con el 48,75% de participación en recaudos. Por su parte, el canal PSE consolidó su ascenso con un crecimiento transaccional del 23,2%, pasando de 76.261 operaciones en 2024 a 93.976 al cierre de este año, posicionándose como el tercer medio de pago más utilizado.

Esta expansión digital reafirma nuestro compromiso con la productividad de los clientes al reducir sus desplazamientos físicos. Complementando esta estrategia, el convenio con Punto de Pago cerró con 3.000 operaciones y se habilitaron nuevas integraciones vía WS con Bancolombia y Acciones y Valores, ampliando significativamente la cobertura de recaudo a nivel nacional en el 2025.

Canal	% Participación 2024	% Participación 2025	Var. Participación
Oficinas	48,80%	48,75%	-0,05%
Bancos	5,22%	9,13%	3,91%
Proviservicios	0,09%	0,02%	-0,07%
PSE	10,59%	15,24%	4,65%
Colpatria	0,72%	0,84%	0,12%
Punto pago	0,26%	0,49%	0,23%
Efecty	25,40%	18,45%	-6,95%
Ejecutivos	8,92%	7,08%	-1,84%



4.2. Habilitar Proceso de Tecnología

Durante el año 2025, el área de Tecnología de Crezcamos se enfocó en proyectos de alto impacto, diseñados para revolucionar la experiencia del cliente, modernizar la infraestructura y fortalecer la ciberseguridad:

A continuación, destacamos los principales logros obtenidos:

- 1. Modernización del Core y Adopción de Cloud:** Se dio un salto cualitativo en la eficiencia operativa mediante la migración hacia arquitecturas escalables (Cloud SQL) optimizando las bases de datos y **reduciendo los tiempos de procesamiento en un 70%**. Adicionalmente se robusteció la arquitectura de integración con ecosistemas externos claves (servicios públicos, corresponsales, BRE-B, ACH).
- 2. Experiencia del Cliente y Omnicanalidad:** Implementamos la plataforma **Genesys**, habilitando una estrategia de omnicanalidad real, robusteciendo la operativa de Servicio al Cliente y Cobranzas, adquiriendo un conocimiento 360° del usuario.
- 3. Banca móvil y disponibilidad 24/7:** Transformamos nuestra capacidad operativa para que nuestros clientes puedan realizar transacciones sin interrupciones, a cualquier hora del día. Logramos esto ajustando procesos internos (batch), implementando modelos de monitoreo en tiempo real y automatizando nuestras conciliaciones bancarias.

4. Estrategia "Data-Driven" y Gobierno de Información:

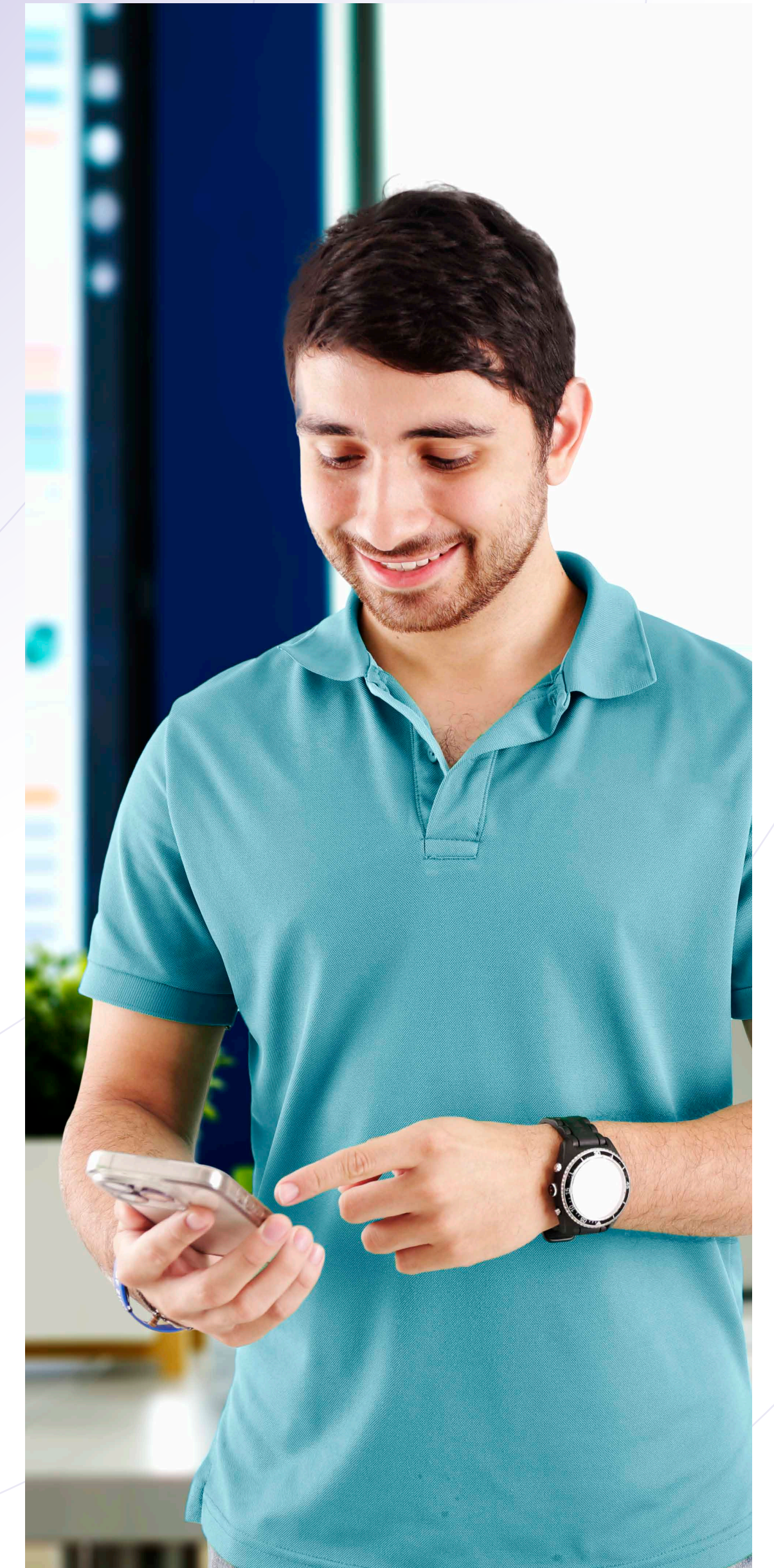
Iniciamos la transición hacia una cultura orientada a datos para centralizar la toma de decisiones con la implementación de un nuevo Data Warehouse utilizando **BigQuery y Looker Studio** para crear una "fuente única de verdad", y mejorar la capacidad analítica de la organización.

5. Ecosistema Abierto y APIficación: Mediante la participación de **Open Finance** ejecutamos un proceso de **APIficación** y modernización de integraciones, posicionando la organización y la monetización de su infraestructura.

6. Ciberseguridad Proactiva y Confianza Digital:

Transición a un modelo de defensa preventivo y automatizado para garantizar la continuidad del negocio mediante la implementación de una plataforma centralizada para la identificación temprana de riesgos y amenazas y el despliegue de soluciones de seguridad en la nube para proteger dispositivos los dispositivos de la organización y salvaguardar la integridad de los datos de nuestros clientes.

Los proyectos ejecutados este año demuestran que la tecnología en Crezcamos no solo sostiene la operación actual, sino que **crea nuevos canales de servicio, mitiga riesgos regulatorios y financieros, y acelera el crecimiento de la organización.**



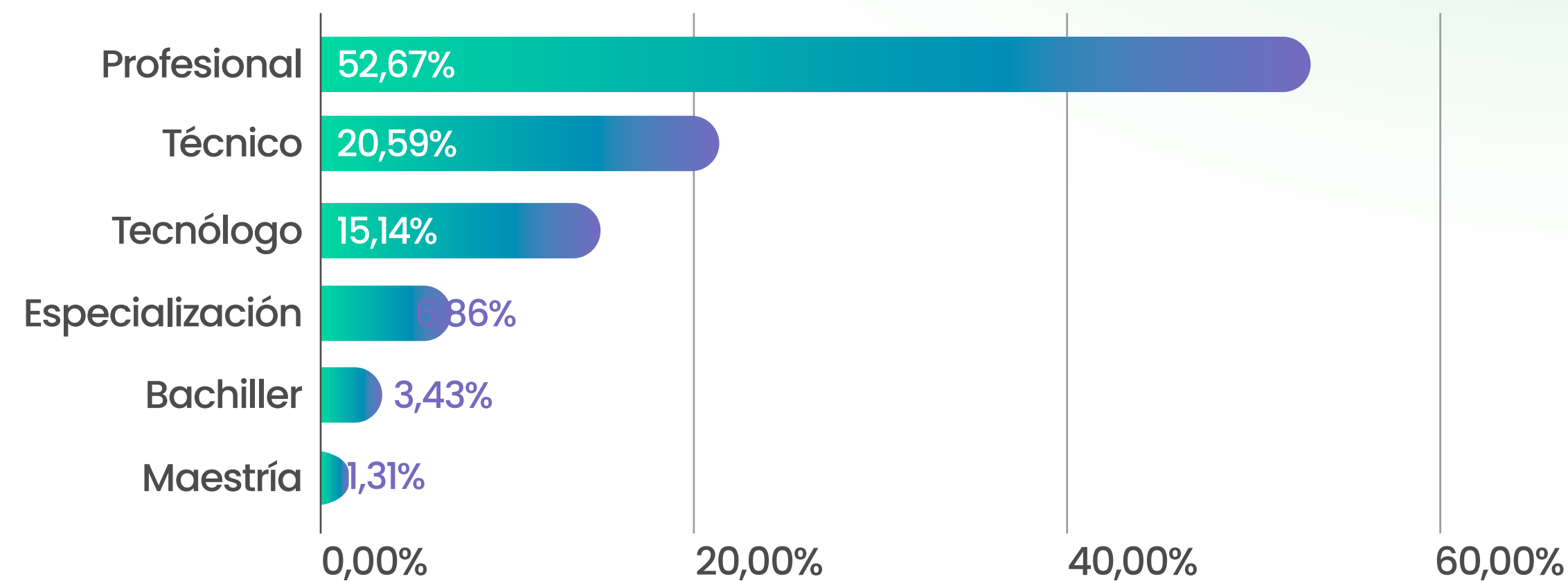


05 Potenciando los talentos

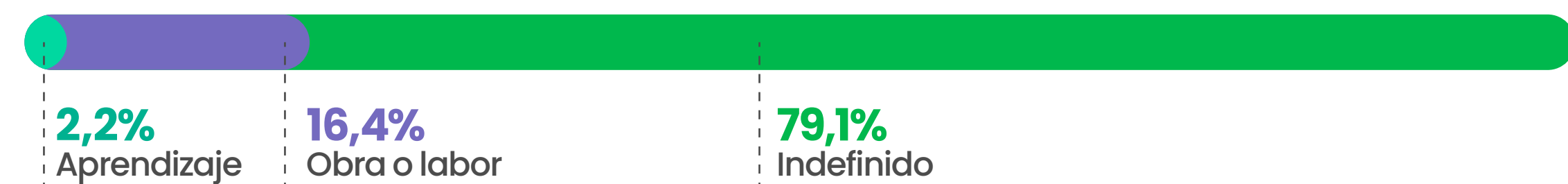
5.1. Nuestros Sembradores de Progreso

Nuestro talento está conformado por **1.047 sembradores de progreso** de los cuales el 56% de la población son mujeres, promovemos inclusión y equidad de género, brindando oportunidades a la nueva generación, entre los cuales priman las personas solteras.

Nivel de escolaridad



Tipo de Contratación



Mujeres

582 (56%)

Hombres

459 (44%)

Menores de 30 años

34%

Entre 30 y 40 años

44%

Mayores de 40 años

23%



5.2. Progreso en Nuestros Colaboradores

Durante el año 2025, Crezcamos orientó sus esfuerzos hacia su objetivo social de contribuir al progreso de sus colaboradores, con el firme propósito de mejorar su bienestar y calidad de vida. Reconociendo a los colaboradores como parte fundamental de un entorno familiar, se implementaron diversas medidas para materializar este compromiso.

Entendiendo a los colaboradores como parte de un entorno familiar se logró otorgar:

1. BENEFICIOS EN PROTECCIÓN Y BIENESTAR:

- **Seguros y pólizas:** 100% de la póliza exequial, póliza de vida y 66% de cobertura en la póliza de salud.
- **Asistencias complementarias:** Apoyo médico, emocional, financiero y jurídico, además de servicios de salud domiciliaria, orientación veterinaria, asistencia tecnológica y para el hogar.
- **Protección patrimonial:** Cobertura ante daños materiales y hurto en la vivienda.
- **Plan de Bienestar anual** con actividades para el desarrollo integral.

2. APOYO AL CRECIMIENTO PROFESIONAL:

- **Auxilio educativo** por semestre para quienes deseen avanzar en su carrera.
- **Día libre por grado** al alcanzar su nivel profesional.
- **Horario flexible** para estudio.
- **Formación y capacitación.**
- **Convenios comerciales** con beneficios exclusivos.

3. BENEFICIOS FAMILIARES, DE MOVILIDAD Y RECONOCIMIENTO:

- Auxilio de movilidad según la zona asignada y producto
- Bono de matrimonio y nacimiento.
- Días libres: Tres por matrimonio y uno por cumpleaños.
- Bonificación para disfrute en familia.



Estas iniciativas fortalecen la estabilidad laboral y la relación empresa-colaborador, promoviendo un ambiente de trabajo positivo y orientado al crecimiento conjunto.

Se dió continuidad al programa de Formación y acompañamiento que busca afianzar la cultura, el perfil del líder Crezcamos y los hábitos de relacionamiento en equipo. En el 2025 se mantuvo el programa con un equipo de más de **180 líderes**, trabajando en el fortalecimiento del liderazgo organizacional para un total de **1649 horas de trabajo**.

Durante 2025 se fortaleció el posicionamiento de la marca empleadora mediante una estrategia integral orientada a atraer talento alineado con la cultura y el propósito de Crezcamos. A través de **cápsulas de atracción** dirigidas a líderes y la campaña **“El poder de los Chalecos Verdes”**, se promovió una experiencia más cercana, transparente y coherente con la vivencia organizacional, resaltando historias reales, retos organizacionales y el impacto social de la organización. Estas acciones permitieron consolidar narrativas auténticas de liderazgo y cultura, fortalecer la conexión emocional con los candidatos y ampliar el alcance de los canales de atracción.

Durante 2025, la tasa de contratación interna alcanzó el 4,34%, más del doble frente al 1,79% registrado en 2024, evidenciando una **evolución significativa en la priorización del talento interno** como estrategia de sostenibilidad organizacional. Este avance refleja el fortalecimiento de los procesos de identificación, desarrollo y movilidad interna, consolidando las convocatorias internas como un mecanismo real de crecimiento profesional y continuidad del conocimiento organizacional.



5.3. Desarrollando nuestro talento

Nuestros procesos de aprendizaje y capacitación tuvieron un alcance a diferentes temáticas y logramos las siguientes cifras:

- **Inducción Corporativa** con un total **4.200** horas.
- **Plan de Formación** (Plataforma comercial, ejecutivos y gerentes): **55.978** horas
- **Programa de reentrenamiento técnico** para líderes comerciales y Plataforma comercial: **9.175** horas
- **Plan de Capacitación regulatoria** para un total de **6.174** horas.
- **Diagnóstico de Necesidades de Capacitación** **3.107** horas de capacitación con un total de 241 actos formativos internos que favorecen habilidades y aptitudes enfocado a la formación técnica y conocimientos.
Total hora de capacitación: **78.634**
Promedio de horas de capacitación anual por persona: **75,17 horas** (Incremento del 29,6% con respecto al año 2024).

Escuela de gerentes: Plan carrera comercial

Durante 2025, la Escuela de Gerentes se consolidó como una iniciativa estratégica para fortalecer los planes carrera comerciales y potenciar el crecimiento interno del talento.

El programa integró formación en habilidades gerenciales, evaluación mediante Assessment Center y acompañamiento individual basado en resultados de evaluación 360°, permitiendo definir acciones de desarrollo alineadas al rol de Gerente de Oficina.

Con la participación de 22 colaboradores, se lograron 3 certificaciones académicas y 3 ascensos efectivos derivados del proceso, la Escuela de Gerentes contribuyó a preparar líderes con visión estratégica, acelerar la movilidad interna y asegurar la sostenibilidad del liderazgo en la red de oficinas.



Buenas prácticas laborales alineadas a la Vertical Talento Humano Sello SURA

En 2025, las buenas prácticas para el manejo de personal se orientaron a fortalecer la gestión integral del talento, en coherencia con los lineamientos de la vertical de Talento Humano del Sello SURA y con el propósito de **consolidar ambientes laborales saludables y sostenibles**. Estas acciones se enfocaron en promover prácticas organizacionales que favorecen la participación de los colaboradores, el bienestar integral y el desarrollo continuo, aportando a la evolución de la cultura organizacional y a la experiencia del colaborador.

La priorización estratégica de las prácticas ejecutadas durante el año 2025 permitió mantener el equilibrio entre el desarrollo del talento y la dinámica operativa del negocio, asegurando intervenciones alineadas a las necesidades organizacionales y a la madurez alcanzada en la gestión del talento.

Como resultado, la organización consolidó niveles de desempeño destacados dentro del Sello SURA, alcanzando:

90% en Diseño organizacional

93% en Atracción y selección

98% en Formación y desarrollo

100% Compensación y beneficios

97% en Seguridad y Salud en el Trabajo

99% Contratación y nómina

96% en Ambientes de Trabajo, reflejando una evolución consistente hacia prácticas laborales responsables y sostenibles.



Experiencia del colaborador

Durante 2025, Crezcamos continuó fortaleciendo su estrategia de experiencia del colaborador, consolidando prácticas orientadas a promover entornos laborales positivos, coherentes con el propósito organizacional y enfocados en el bienestar integral. A través del seguimiento permanente de indicadores como **eNPS y engagement**, la organización impulsó acciones que fortalecen la conexión emocional, el sentido de pertenencia y la vivencia de la cultura en cada etapa del ciclo del colaborador.

Los resultados evidencian una evolución favorable frente al año anterior, alcanzando un **44,6% en eNPS** y un nivel de **engagement del 78,5%**, reflejando avances en la percepción de Crezcamos como un lugar donde las personas pueden desarrollarse y aportar con propósito.

Asimismo, el análisis de los momentos clave de la experiencia permitió identificar fortalezas en las etapas **Camino a ser sembrador de progreso, Bienvenida y enganche y Adaptación a Crezcamos**, con niveles de experiencia positiva superiores al 90%. Estos resultados fortalecen el vínculo con la cultura organizacional y consolidan una visión integral del talento humano como pilar de sostenibilidad y crecimiento responsable.

Engagement

(Nivel de conexión y compromiso con la organización)

78,5%

eNPS

(Probabilidad de recomendar la organización)

44,6%



Evaluación para el desarrollo

La Evaluación para el Desarrollo se consolida como una iniciativa estratégica que impulsa una cultura de mejora continua, aprendizaje y crecimiento sostenible. Más allá de la medición del desempeño, este proceso promueve conversaciones de valor entre líderes y colaboradores, orientadas a fortalecer competencias, proyectar el desarrollo profesional y facilitar la movilidad interna dentro de la organización.

Durante 2025 se avanzó en su implementación dentro de la fuerza comercial, con acompañamiento directo a los líderes para fortalecer la calidad de las conversaciones de desarrollo y asegurar un enfoque centrado en el potencial y la evolución del talento.

Como parte de esta evolución, se desarrolló un asistente de construcción de Planes Individuales de Desarrollo (PID) apoyado en inteligencia artificial, brindando a los líderes herramientas prácticas para definir objetivos SMART, acciones claras y planes alineados a las necesidades reales del negocio y del colaborador.

Asimismo, se promovieron espacios de acompañamiento constante y retroalimentación en tiempo real, fortaleciendo la gestión del desempeño desde una perspectiva formativa. Estas acciones reafirman el compromiso de Crezcamos con el desarrollo integral de las personas, consolidando prácticas que contribuyen a la sostenibilidad organizacional y al crecimiento del talento interno.

5.4. Resiliencia y Cuidado Integral: Hacia la Excelencia en SST

Durante el 2025, nuestra organización alcanzó un hito histórico en la madurez del Sistema de Gestión de Seguridad y Salud en el Trabajo (SGSST). No solo mantuvimos el 100% de cumplimiento en los estándares mínimos (Res. 0312), sino que transformamos la gestión reactiva en una cultura de prevención predictiva, logrando una reducción del 41.5% en la accidentalidad total respecto al año anterior.

1. Evolución Exponencial en Seguridad Vial (GRI 403-9)

Nuestra estrategia de movilidad segura ha demostrado ser un referente sectorial. El riesgo vial, identificado como nuestro principal factor crítico, presentó una tendencia a la baja disruptiva: de 97 eventos en 2021 a solo 34 en 2025. Esta reducción del 65% en 4 años blinda jurídicamente a la alta dirección y demuestra la eficacia de nuestro PESV (Res. 40595 de 2022).

2. Hito Histórico: Protección Técnica de Vanguardia

Por primera vez en la historia de la compañía, implementamos la dotación de Kits de Protección Integral para Motociclistas. Esta inversión estratégica no solo busca la integridad física, sino que constituye una prueba documental de diligencia y cuidado (Culpa Patronal - Art. 216 Código Sustantivo del Trabajo) ante posibles siniestros, al entregar:

- Cascos certificados (Norma ECE 22.06 o equivalente).
- Guantes y kits integrales de rodilleras-canilleras y coderas-antebrazo.

3. Fortalecimiento del Capital Humano: "Contamos Contigo"

Continuamos con la distribución de la cartilla "Contamos Contigo", que sirve como soporte de capacitación continua. Complementamos la teoría con la práctica mediante:

Entrenamientos de Moto-Destrezas: Capacitaciones en terrenos difíciles para mejorar la pericia de nuestros conductores en condiciones reales de operación.

Simulacros de Emergencia y Viales: Evaluamos la capacidad de respuesta de nuestras brigadas, asegurando que el personal no solo sepa qué hacer, sino cómo actuar bajo presión.

4. Indicadores de Desempeño (KPIs) 2025

Indicador	2024	2025	Variación
Accidentes Totales	101	59	-41.5%
Índice de Frecuencia	8.6	5.49	-36.1%
Accidentes de Tránsito	59	34	-42.3%



06

Crezcamos
Verde

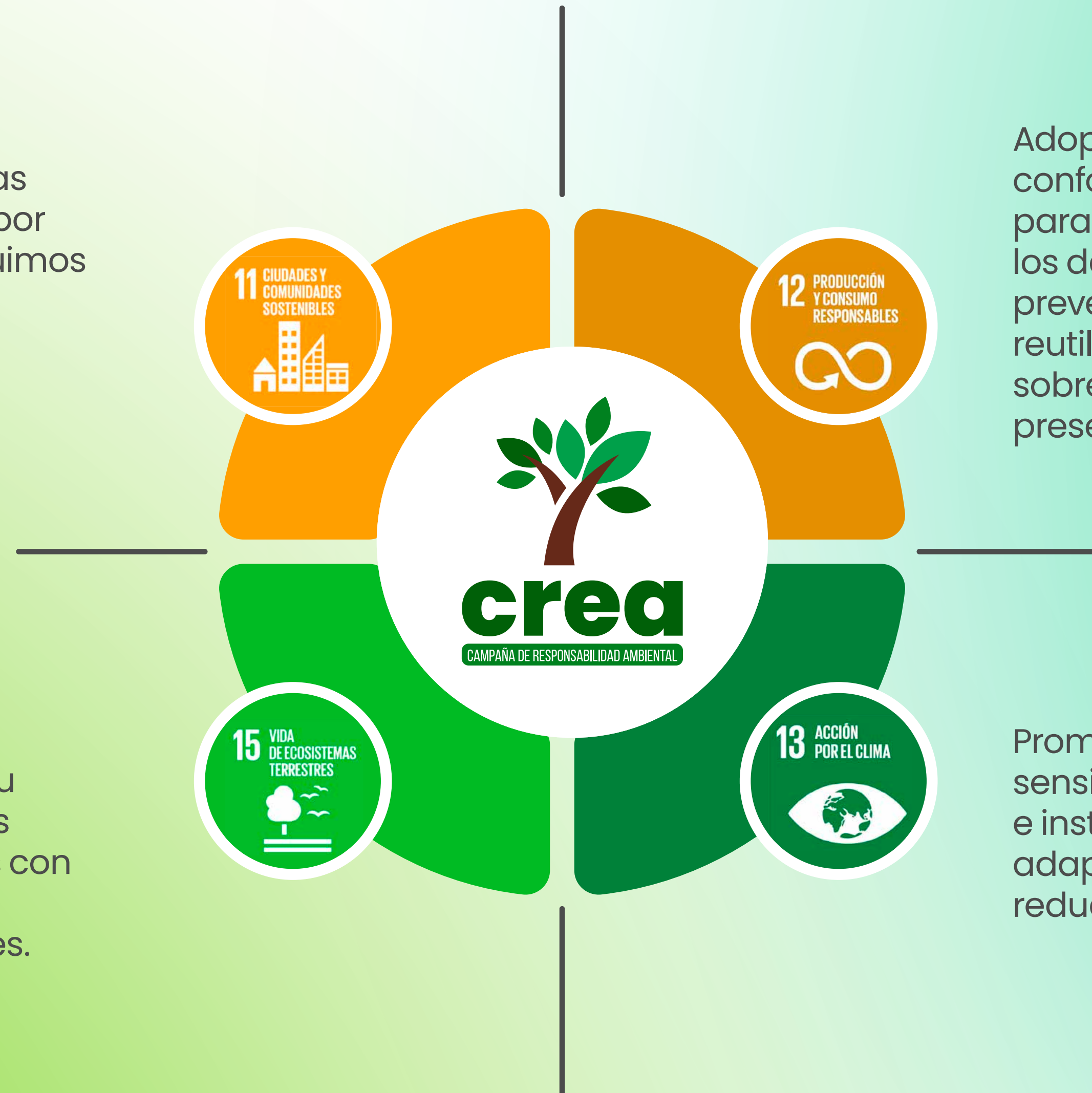
6.1. Contribuyendo a los ODS* Ambientales

Apoyamos para reducir las pérdidas económicas directas provocadas por los desastres ambientales. Disminuimos el impacto ambiental negativo per cápita en la calidad del aire y en la gestión de los desechos.

Fomentamos la resiliencia de las personas que se encuentran en situaciones vulnerables a reducir su exposición y vulnerabilidad ante los fenómenos extremos relacionados con el clima y a otros desastres económicos, sociales y ambientales.

Adoptamos prácticas sostenibles, de conformidad con los marcos internacionales, para lograr la gestión ecológica racional de los desechos. Esto mediante actividades de prevención, reducción, reciclado y reutilización. Incorporamos información sobre la sostenibilidad en el ciclo de presentación de informes.

Promovemos la educación, sensibilización y la capacidad humana e institucional respecto a la mitigación, adaptación del cambio climático y la reducción de sus efectos.



6.2. Temas de Sostenibilidad

Acción por el clima

Objetivo ambiental No.1: "Contribuir a la concientización en temas ambientales"

Durante este año de 2025, enfocamos nuestros esfuerzos en la mantener la **concientización ambiental a través de nuestras plataformas en redes sociales**. Mediante 6 publicaciones estratégicas en fechas relevantes para el medio ambiente. Estas publicaciones tuvieron un **alcance significativo, llegando a un total de 18,558 personas en nuestra comunidad virtual**.

Desde el año 2024 estamos trabajando en la estrategia de

sensibilización a nuestros colaboradores con programas como la campaña de **"Salva la bolsa blanca"**, donde cada uno de los pisos de Dirección General aumenta los días o borra días, de acuerdo a su correcta clasificación de residuos. **Hemos acumulado un máximo de 124 días en los cinco puntos ecológicos**, lo que muestra un gran compromiso, pero aun con el reto de mejorar esta marca.

Tenemos también la incentivo **el ahorro de energía y agua a través de la celebración de los días de ahorro y comunicación en las oficinas** comerciales con tips básicos y exaltamos su gran esfuerzo realizado mes a mes.



6.2. Temas de Sostenibilidad

Consumo responsable

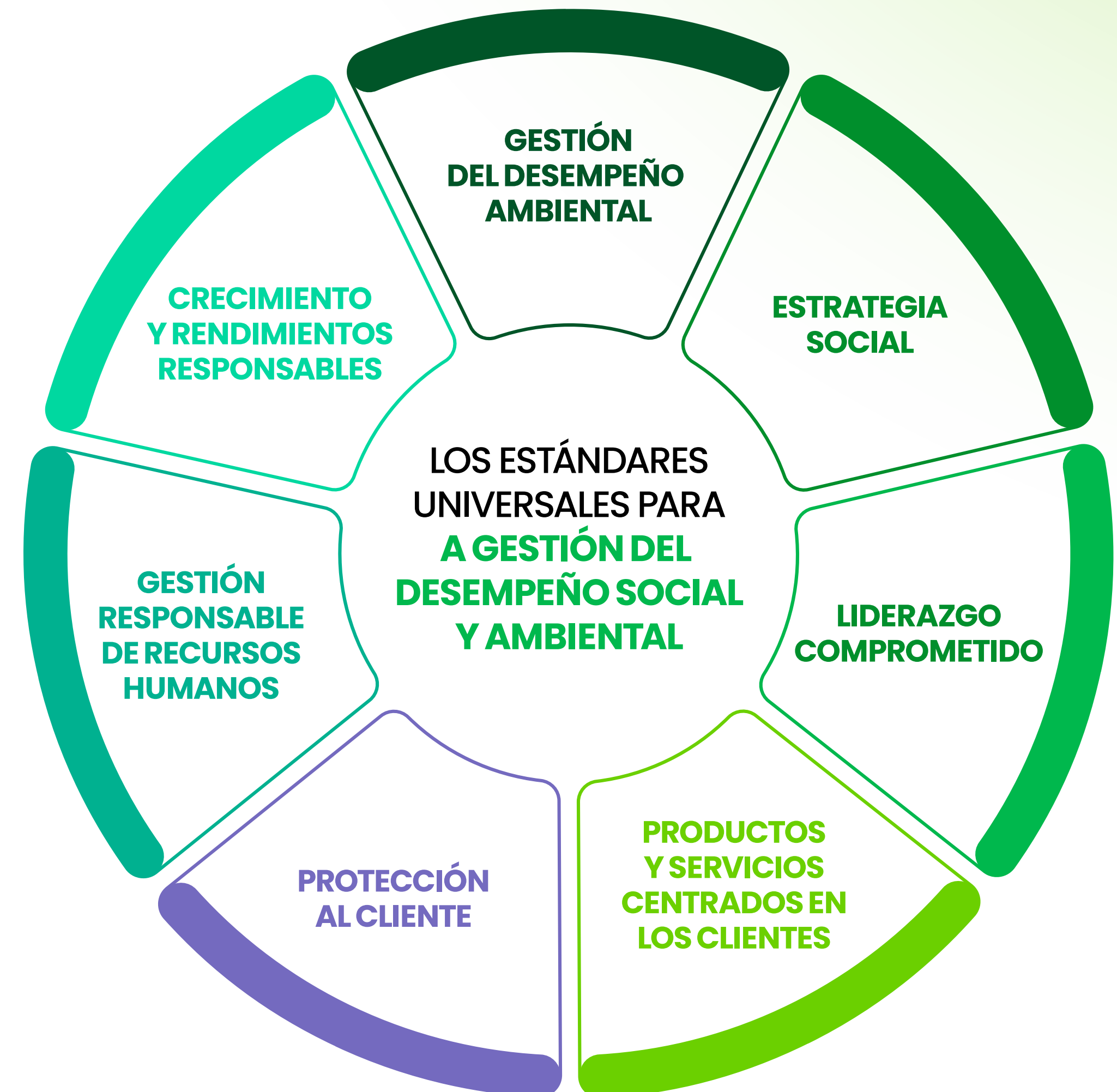
Objetivo N° 2: "Reducción de la Huella Ecológica"

Se continua con los programas de reducción de la Huella incentivando a las oficinas y los colaboradores a reducir el consumo.

Indicador		Cierre 2023	Cierre 2024	Meta 2024	Cierre 2025	Meta 2025
Consumo de recursos	Consumo promedio de Energía	1189 KWh Colaborador	1552 KWh Colaborador	1000 KWh Colaborador	1350 KWh Colaborador	250 KWh Colaborador
	Consumo promedio de Agua	5.52 m3 Colaborador	9.7 m3 Colaborador	5 m3 Colaborador	9.72 m3 Colaborador	8 m3 Colaborador
	Consumo promedio de papel	0,28 Kg Colaborador	8.86 Kg Colaborador	9 Kg Colaborador	8.55 Kg Colaborador	9 Kg Colaborador
Peso de residuos reciclables	Peso plástico para reciclaje	1.535 kg	939 kg	1300 kg	1216 kg	1000 kg
	Peso de papel para reciclaje	2070 kg	1811 kg	2000 kg	1945 kg	1500 kg
	Peso de la chatarra para reciclaje	194,5 kg	1024 kg	800 kg	678 kg	800 kg

Acciones estratégicas de impacto 2026

- 1** **Medición de Impacto por LEN:** Integrar indicadores de Bienestar Financiero (progreso, resiliencia, ahorro) en el tablero de control de cada Línea de Negocio, pasando de medir acceso a medir evolución del cliente.
- 2** **Estrategia Climática y Verde:** Implementar la Taxonomía Verde (Just Institute) y escalar los Seguros Paramétricos como herramienta de mitigación de riesgo de cartera y protección del cliente.
- 3** **Cultura de Sostenibilidad:** Transformar el "Liderazgo Social" en una competencia comercial, donde cada asesor sea un gestor de riesgos climáticos y promotor de oportunidades verdes.





07

Gestión
de Riesgos

Riesgos relevantes del negocio

En Crezcamos, la gestión integral de riesgos se ejecuta en estricto cumplimiento de la normativa vigente, alineándose además con estándares internacionales y buenas prácticas metodológicas. Este enfoque garantiza la identificación, medición, monitoreo y control continuo de los riesgos asociados a la operación. Para ello, la Compañía dispone de una estructura de gobierno corporativo sólida, diseñada para administrar tanto los riesgos financieros como los no financieros (operativos y tecnológicos). Asimismo, se dispone de un Sistema de Administración de Riesgo de Lavado de Activos y Financiación del Terrorismo (SARLAFT), asegurando un esquema preventivo y de control eficaz.

Riesgo de Crédito

El riesgo de crédito es la posibilidad de sufrir pérdidas como consecuencia del impago de créditos por parte de nuestros deudores.

Riesgos de liquidez

Es la contingencia de no poder cumplir plenamente, de manera oportuna y eficiente los flujos de caja esperados e inesperados, vigentes y futuros, sin afectar el curso de las operaciones diarias o la condición financiera de la entidad.

Riesgos de tasa interés

Este riesgo refleja la exposición de la estructura de balance a los movimientos adversos de las tasas de interés, y su eventual impactos en el margen financiero, así como del Valor Económico de la Entidad.

Riesgo de Mercado

Es la posibilidad de que se incurra en pérdidas asociadas a la disminución del valor de sus portafolios, por efecto de cambios en el precio de los instrumentos financieros en los cuales se mantienen posiciones dentro o fuera del balance.

Riesgo Operacional

Es la posibilidad de incurrir en pérdidas por deficiencias, fallas o inadecuaciones, en el recurso humano, los procesos, la tecnología, la infraestructura o por la ocurrencia de acontecimientos externos.

Riesgo LAFT

Es la posibilidad de pérdida a la entidad al ser utilizada como instrumento para el lavado de activos, la financiación al terrorismo y/o financiación de armas de destrucción masiva.

7.1. Riesgo de Crédito

En el marco del SIAR (Sistema Integral de Administración de Riesgo) Crezcamos cuenta con esquema de gestión para la identificación, medición, control y seguimiento del Riesgo de Crédito, bajo políticas y un marco de apetito de riesgo, aprobados por la Junta Directiva, sobre el cual se establecen tanto los límites como los lineamientos que disponen el nivel de riesgo inherente en la ejecución del modelo de negocio. En este orden, la Compañía cuenta con elementos y mecanismos de administración tales como:

Gestión Activa

- El portafolio de crédito consolida una mejora sostenida en la calidad de cartera y en el control del riesgo durante 2025. Las estrategias implementadas en originación, seguimiento y cobranza han permitido reducir de manera

consistente el deterioro, presentando un mejor comportamiento de las cosechas de crédito.

- Ajustes de políticas y reglamentos, siendo adaptados a las exigencias del mercado, contexto en materia de riesgo de crédito y apetito de la compañía.
- Se efectuó el respectivo monitoreo sobre los indicadores de apetito, requiriendo las acciones tendientes a recomponer cualquier situación dentro del marco de alertamiento.
- Seguimiento y refuerzo metodológico a la fuerza comercial, mejorando los niveles de productividad y control del riesgo.
- Fortalecimiento de la gestión de cobranza, aumentando las tasas de contención y recuperación en edades tempranas de mora.

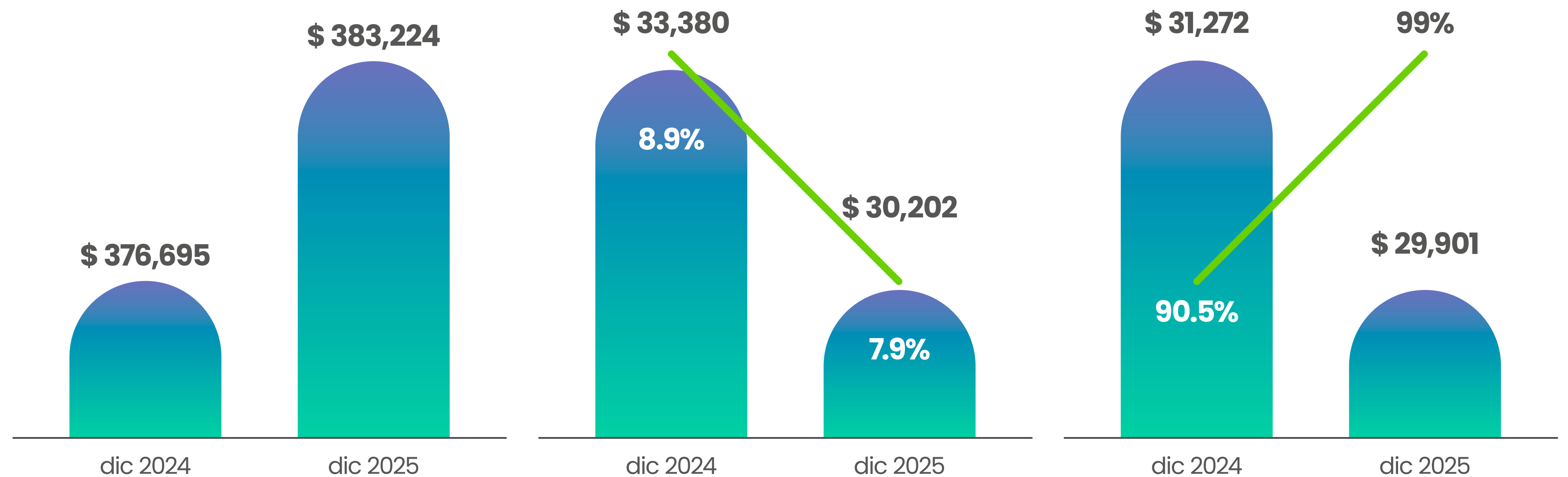


Saldo de Cartera

Cartera Vencida

Cobertura

La cartera de créditos de Crezcamos cierra el año 2025 con un saldo de \$383.224 millones, con un indicador de cartera vencida de 7.9% y un indicador de cobertura de 99%. Estos resultados, se obtienen producto de una estrategia conservadora de crecimiento del portafolio, priorizando la calidad del activo, manteniendo los niveles de morosidad controlados y ajustados al perfil de riesgo del segmento atendido.



Saldo capital

Saldo vencido ICV

Provisión Cobertura

1.7% (\$6.529)
Var. Anual

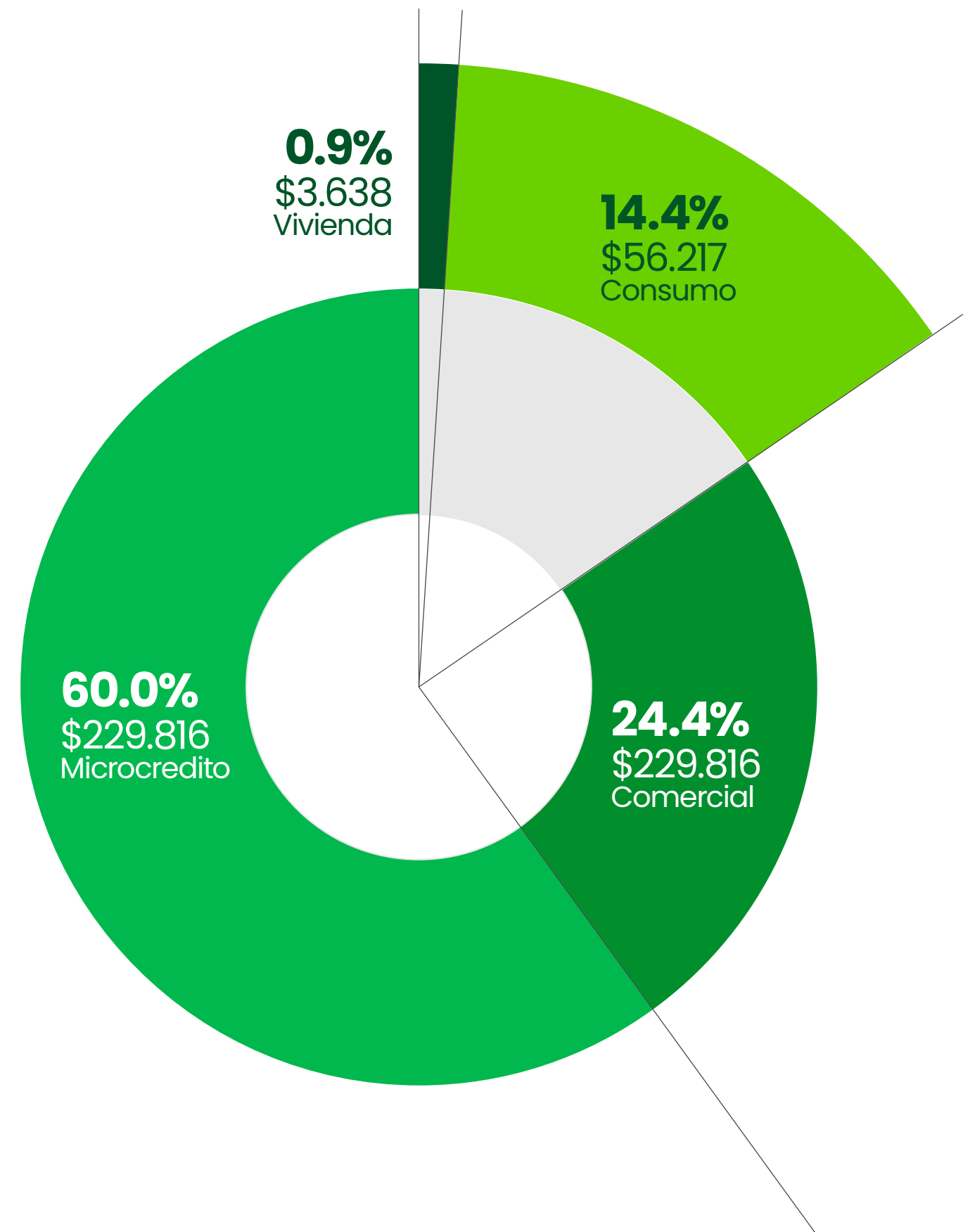
-9.5% (-\$3.178)
Var. Anual

8.5%
Var. Anual

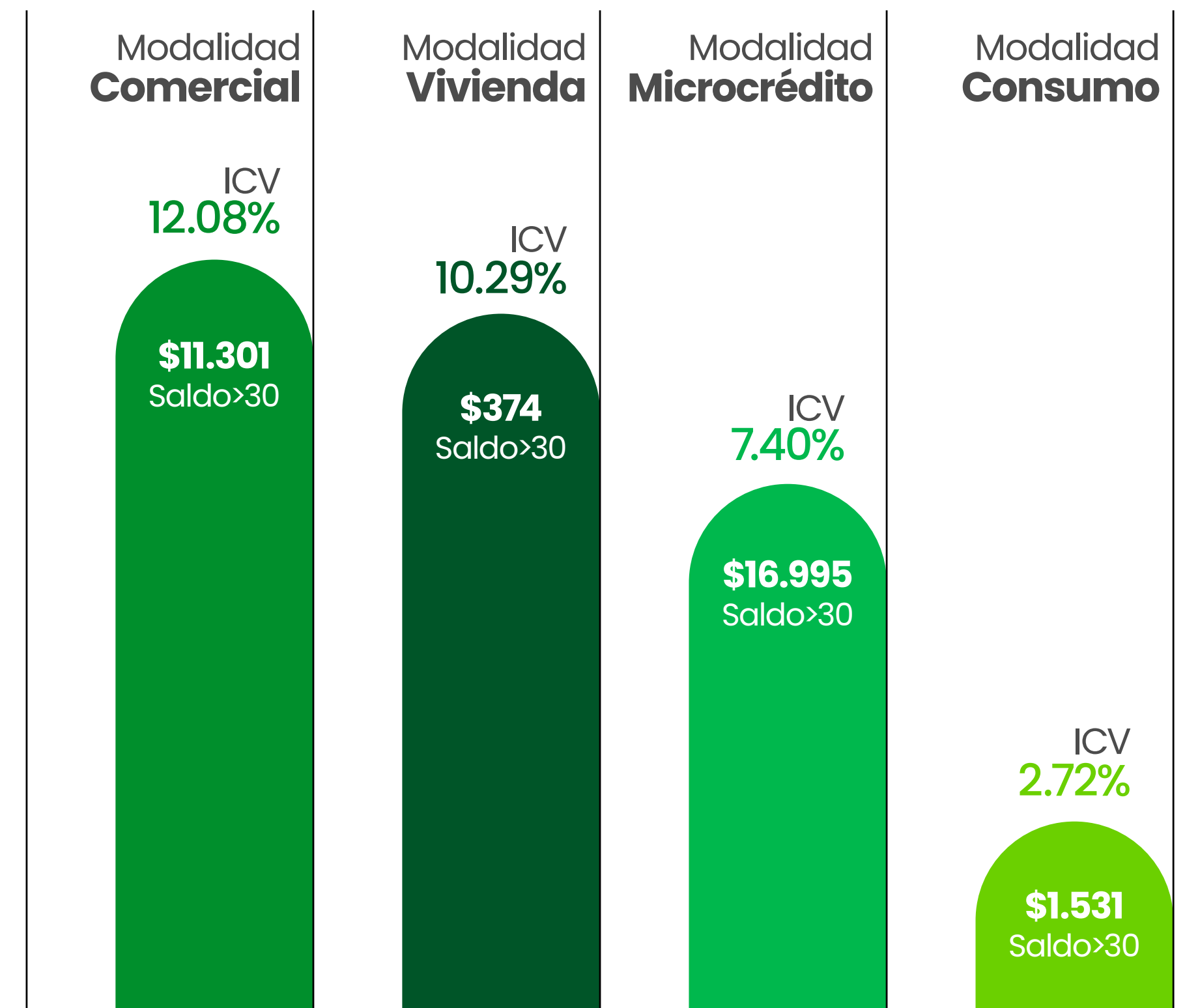
Al cierre del año, el portafolio de créditos de Crezcamos refleja una sólida estrategia de diversificación y una gestión optimizada del riesgo. La entidad mantiene su enfoque en el microcrédito, que representa el 60% del saldo total con un ICV del 7,4%, complementado por la modalidad Comercial (también dirigida a microempresarios) con una participación del 24,4%.

Por su parte, el portafolio de consumo alcanzó un crecimiento dinámico del 46,7%, logrando una participación del 14,7% impulsada principalmente por el producto de libranza, que concentra el 99,5% de esta modalidad.

Participación de la cartera por modalidad – Diciembre 2025



ICV de la cartera por modalidad – Diciembre 2025



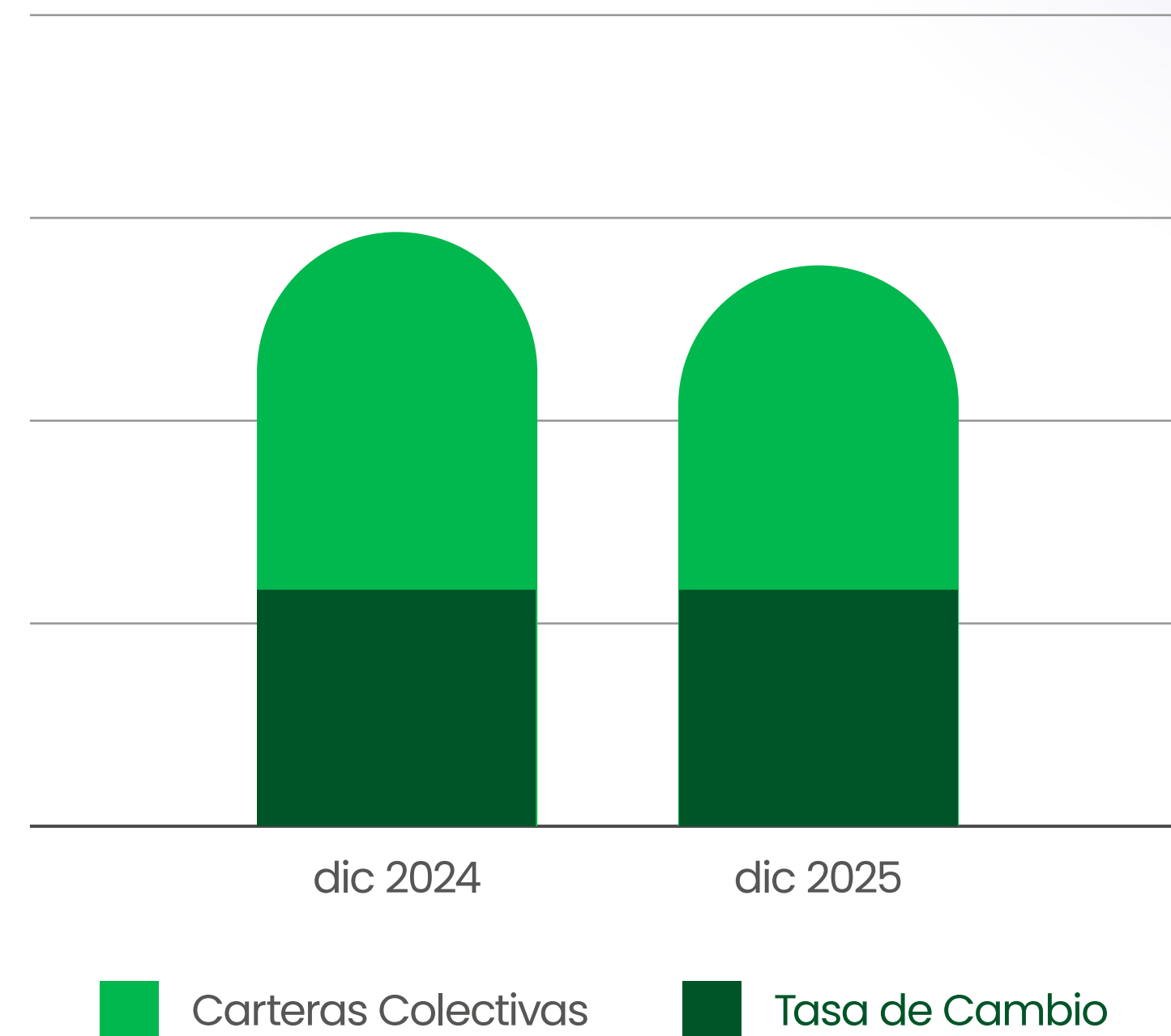
7.2. Riesgo de Liquidez y Mercado

En el marco del SIAR¹, Crezcamos cuenta con políticas y procedimientos para la medición y monitoreo de riesgo de mercado debidamente aprobadas por la Junta Directiva, de acuerdo a la metodología estándar de la SuperFinanciera.

Crezcamos ejecuta una estrategia de **manejo de excedentes de liquidez con inversiones de bajo riesgo** (perfil conservador) en Fondos de Inversión Colectiva. Por otra parte, realiza eventualmente negociaciones de dólares de los Estados Unidos para el pago de proveedores financieros y proveedores de servicios del exterior.

El riesgo de mercado presenta una exposición muy baja debido a que no se toman posiciones en portafolios especulativos, manteniéndose por debajo de los niveles de apetito establecidos

Exposición Risiko de Mercado



¹SIAR: Sistema Integral de Administración del Riesgo

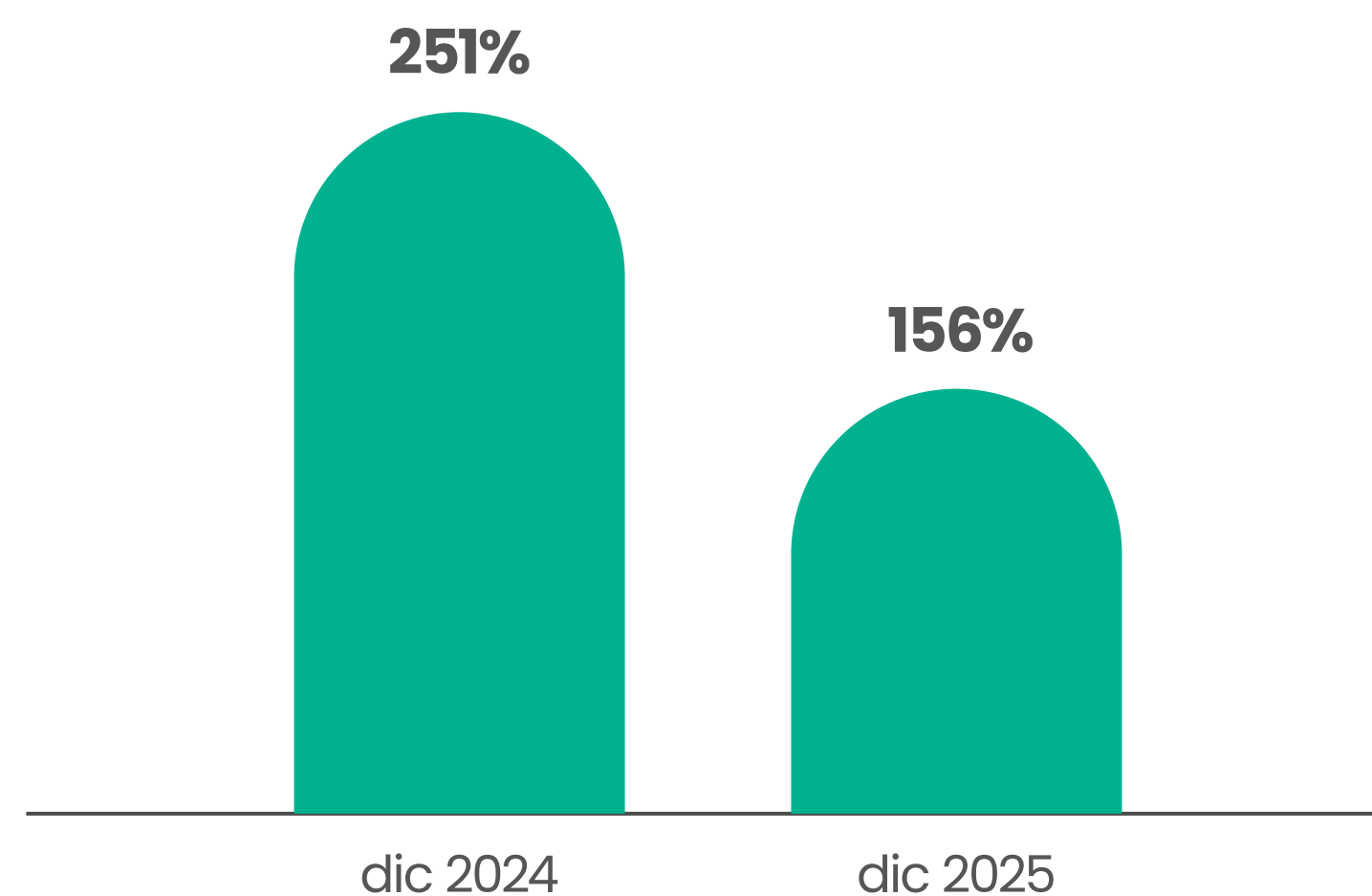
Crezcamos mide, controla y monitorea el riesgo de liquidez de conformidad con el modelo estándar establecido por la Superintendencia Financiera de Colombia. En este sentido, en el marco de la regulación vigente, Crezcamos acoge los parámetros necesarios para gestionar de manera eficiente el riesgo de liquidez al que pueda estar expuesto en su operación diaria.

Para medir el riesgo, se utiliza principalmente el Indicador de Riesgo de Liquidez (IRL), en bandas de 7, 15, 30 y 90 días, el cual durante el año 2025 presentó un promedio de IRLr en 185%, lo anterior refleja que la compañía mantiene en todo momento los activos líquidos suficientes para cubrir tanto sus compromisos como obligaciones adquiridas en el tiempo con diferentes contrapartes y clientes, para lo cual se revisa diariamente los recursos disponibles en el flujo de caja.

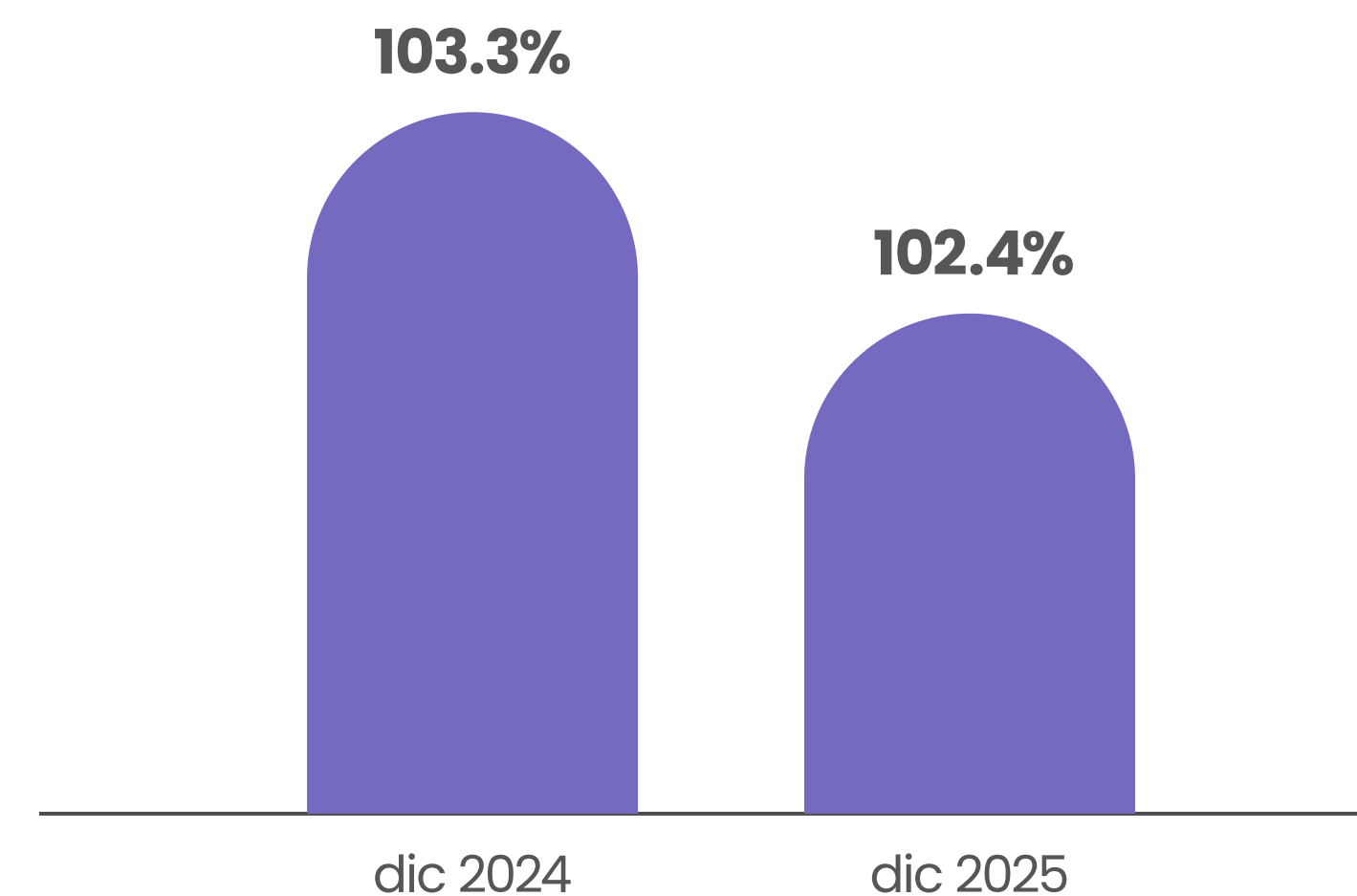
De la misma manera, y según lo establecido en el modelo estándar de la Superintendencia Financiera de Colombia, mensualmente se estima la estabilidad del fondeo frente a la composición del activo, así como, de las posiciones fuera de balance, mediante el Coeficiente de Fondeo Estable Neto (CFEN), que presentó un promedio en el año 2025 de 105%, lo que significa que Crezcamos tiene un nivel óptimo de fondeo (patrimonio técnico, captaciones y obligaciones financieras) a mediano y largo plazo para cubrir la estructura del activo.

A través de los comités de seguimiento ALCO (Comité de Activos y Pasivos), de manera permanente se hace el respectivo control y monitoreo a los niveles de liquidez, fondeo y solvencia.

Indicador Riesgo de Liquidez



Coeficiente de Fondeo Estable Neto



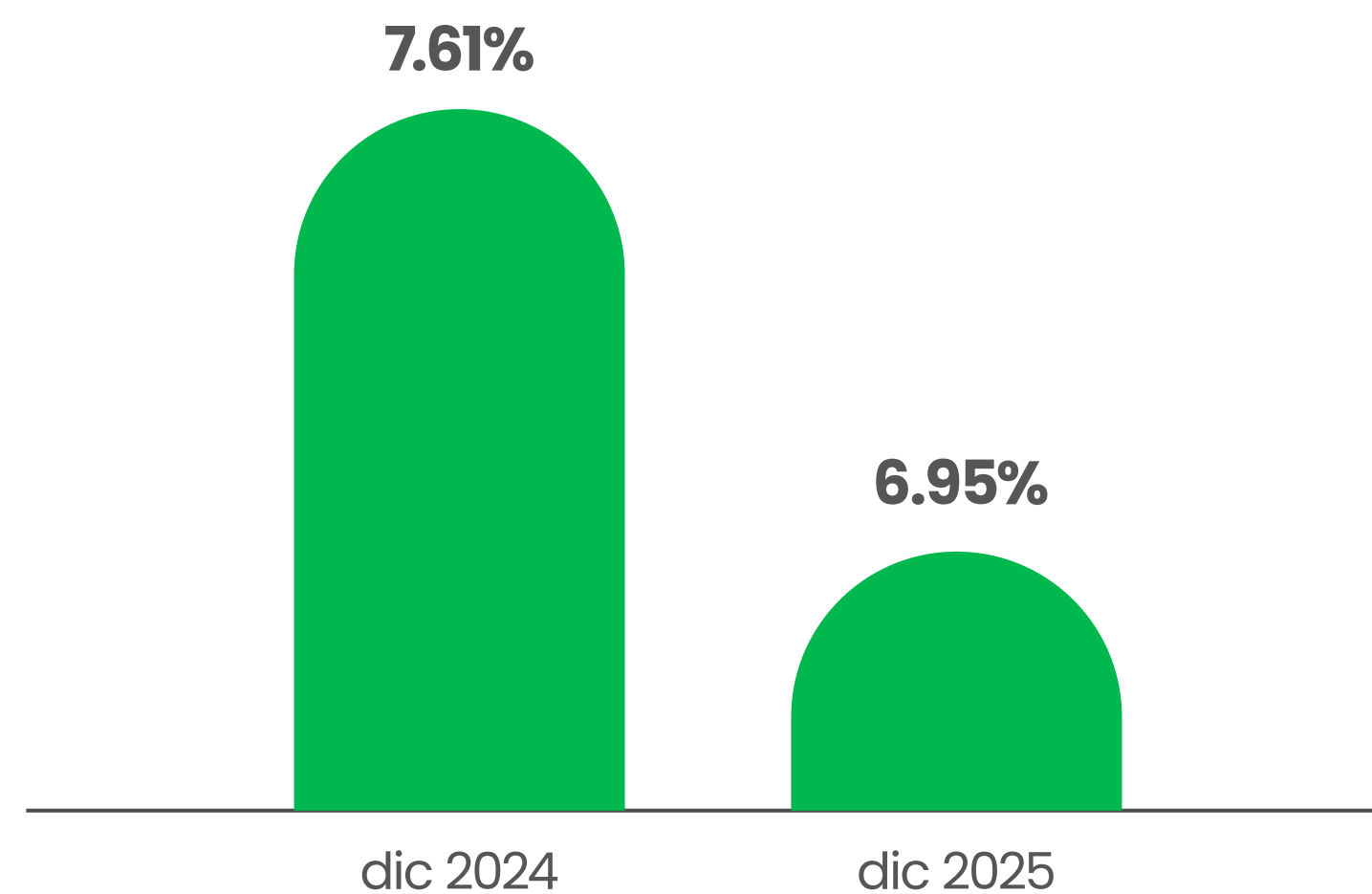
7.4 Riesgo de tasa de interés

Crezcamos administra los riesgos a que se ve expuesto por efectos de movimientos de tasas de interés sobre su estructura de balance, esto ocurre a partir de la aplicación de la normativa respectiva, con el fin de que dicha gestión cuenta con buenas prácticas y estándares normativos en sus metodologías establecidas

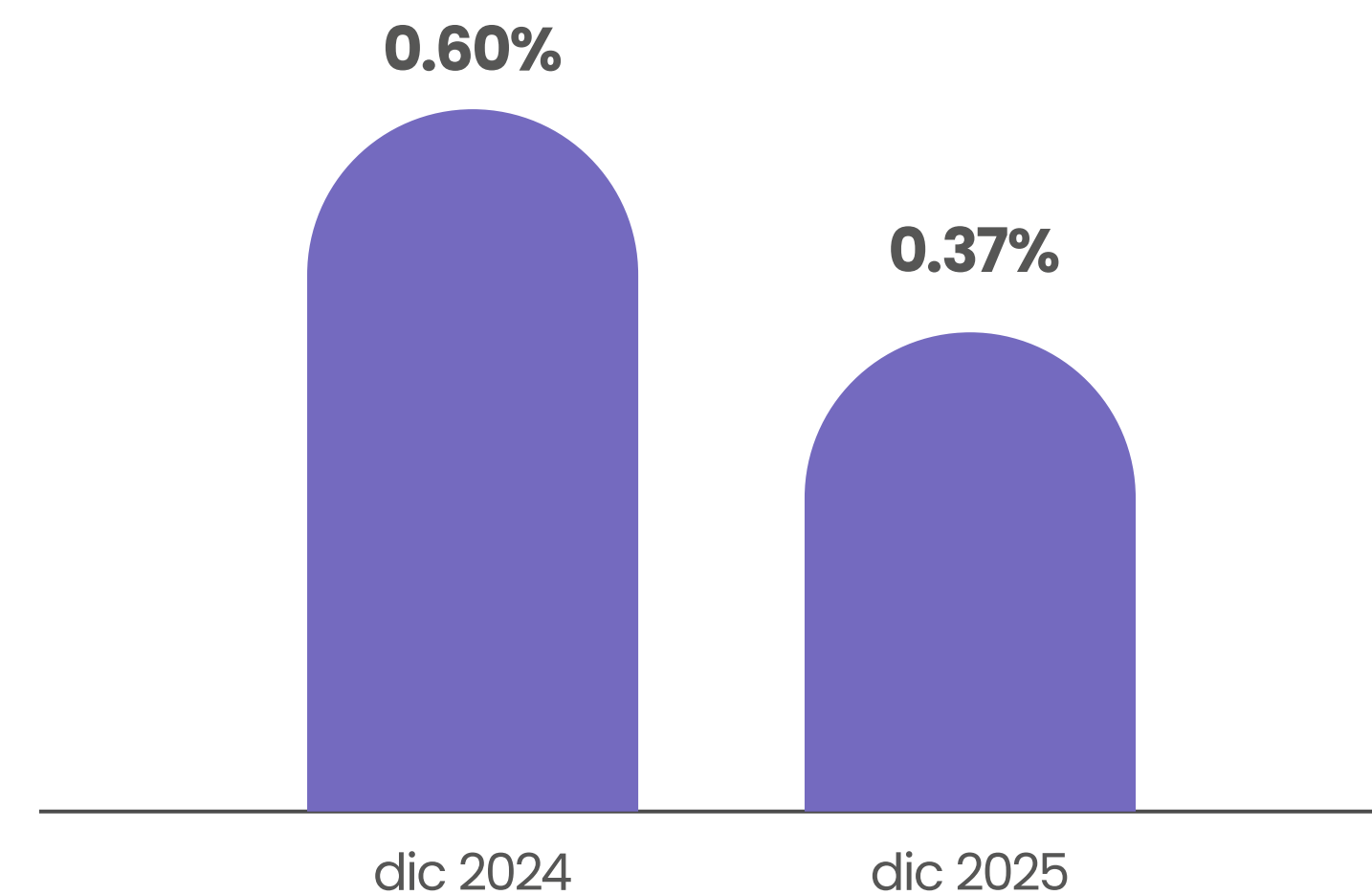
Crezcamos gestiona el riesgo de tasa de interés mediante la gestión de la estructura de los flujos de activos y pasivos, lo cual busca minimizar

impactos de las fluctuaciones de tasa de interés. Además, realiza el monitoreo y análisis de la composición de tasas de su estructura de balance a efectos de adoptar las medidas necesarios en la asignación y consecución de tasas de interés para el activo y el pasivo, considerando el contexto económico y condiciones del mercado. A través, del comité ALCO y, de manera semanal, se monitorea el desempeño de este riesgo y se adoptan las acciones pertinentes, al tiempo que se involucra el gobierno de riesgo de la compañía en dicha administración.

Valor Económico Patrimonial



Margen Neto de Intereses



7.5. Grandes Exposiciones y Grupos Conectados de Contraparte

En concordancia con el Capítulo XIII-18 (Grandes Exposiciones y Grupos Conectados de Contraparte) de la CBCF, Crezcamos monitorea permanentemente el nivel de concentración de los activos frente a sus principales contrapartes y conglomerados económicos, garantizando que ninguna exposición individual o consolidada comprometa la solvencia y estabilidad del patrimonio técnico, de acuerdo con los límites vigentes establecidos.

Durante 2025, la compañía implementó el marco de gobierno estableciendo los límites de exposición y las condiciones para el cómputo de las operaciones activas, así como, los criterios para la identificación de grupos conectados. Paralelamente, se revisó la diversificación de las inversiones que mantiene la compañía.

Al cierre de 2025, no se evidenciaron contrapartes que excedieran los límites normativos individuales o agregados.

7.5. Riesgo Operativo

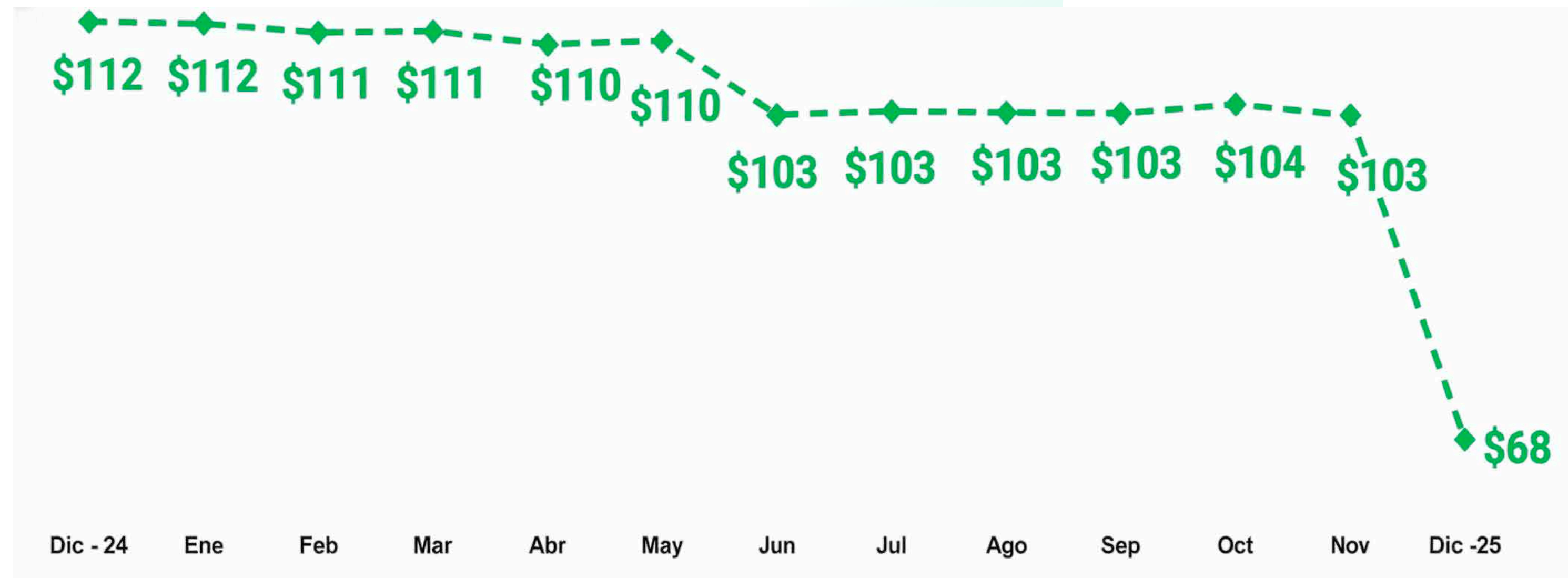
Durante el 2025, a fin de mitigar la materialización de riesgos que generen impacto en la organización, la compañía implementó actividades enfocadas en el mejoramiento continuo y maduración del sistema de administración de riesgo operativo desde la actualización documental, el monitoreo de los riesgos, controles y la implementación de diferentes estrategias para el fortalecimiento de la Cultura de Gestión de Riesgos.

Como parte del proceso de maduración y robustecimiento del SARO, avanzamos en la validación de calidad del Registro de Eventos de Riesgo Operacional (RERO), lo que permitió obtener por parte de la Superintendencia Financiera de Colombia (SFC) la autorización para el uso en la determinación del Componente de Pérdida (CP) dentro del cálculo del Valor de la Exposición al Riesgo Operacional (VeRro) permitiéndonos a partir de ahora, calcular la exposición al riesgo operativo de manera más precisa y alineada con nuestra operación.



Este reconocimiento refleja el rigor, la transparencia y la consistencia en la gestión del registro de eventos, y constituye un voto de confianza en el nivel de madurez alcanzado por la organización y permitió que, al cierre de 2025, el VeRro se redujera en un 39 % frente a 2024.

Valor de Exposición por Riesgo operativo

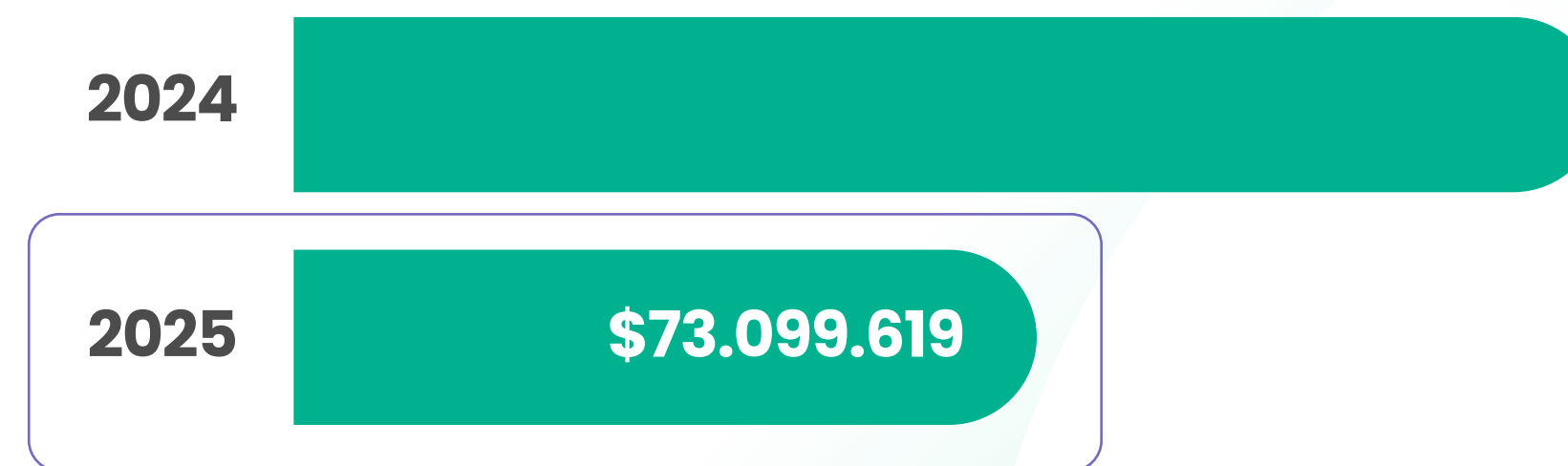


Eventos que generaron pérdidas y que afectaron el estado de resultados

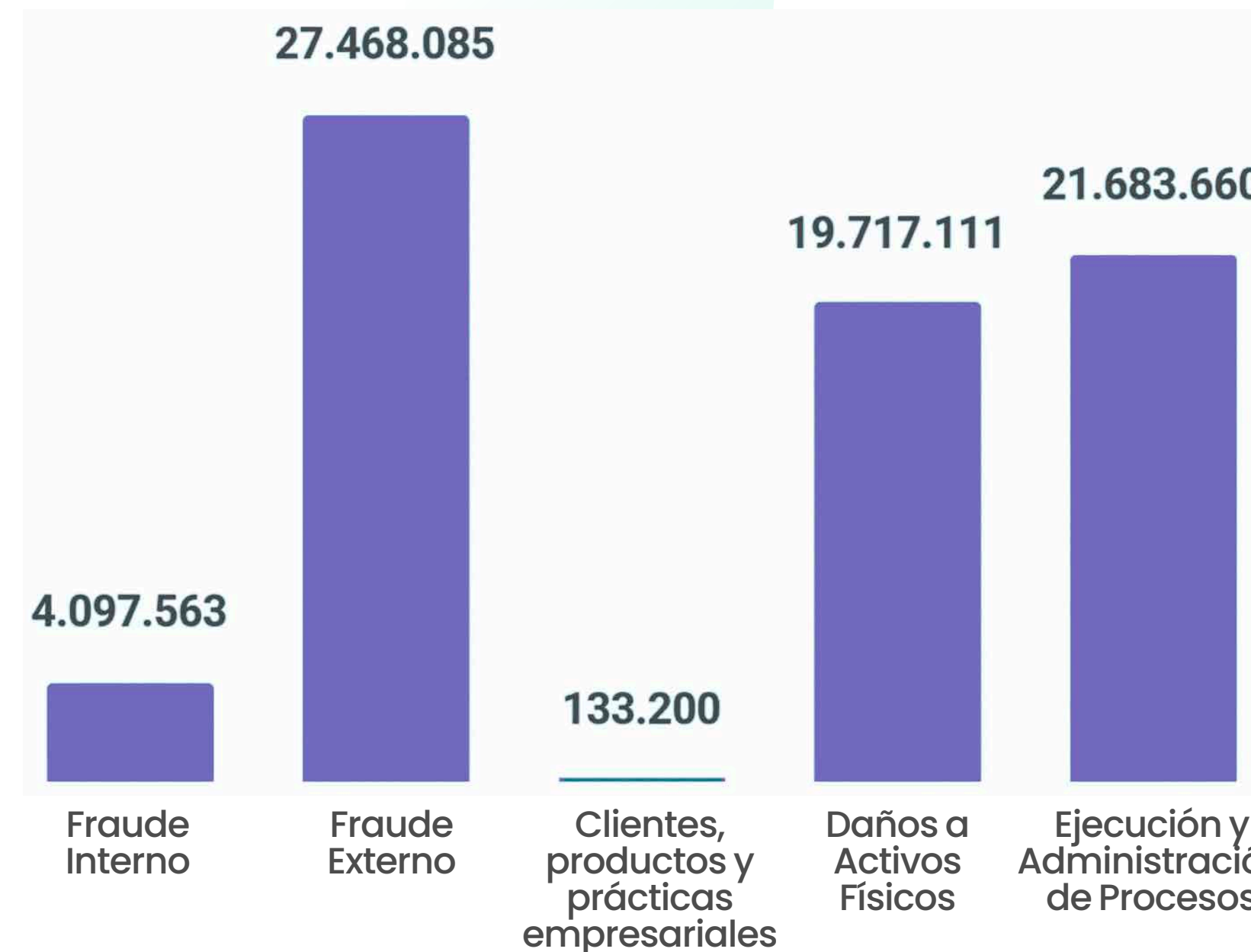
En términos generales, el comportamiento de la pérdida bruta durante 2025 evidencia también una evolución positiva, se registró una reducción del 51%, las cuales pasaron de \$150 millones en 2024 a \$73 millones en 2025.

La composición de las pérdidas brutas registradas en 2025 obedeció principalmente a eventos de fraude externo y a fallas en la ejecución y administración de procesos. Frente a estas situaciones, los líderes de las áreas implementaron planes de acción orientados a mitigar la recurrencia y el impacto de los eventos.

En cuanto a la frecuencia, durante el año se registraron 173 eventos de riesgo operativo, de los cuales 29 correspondieron a eventos tipo A.



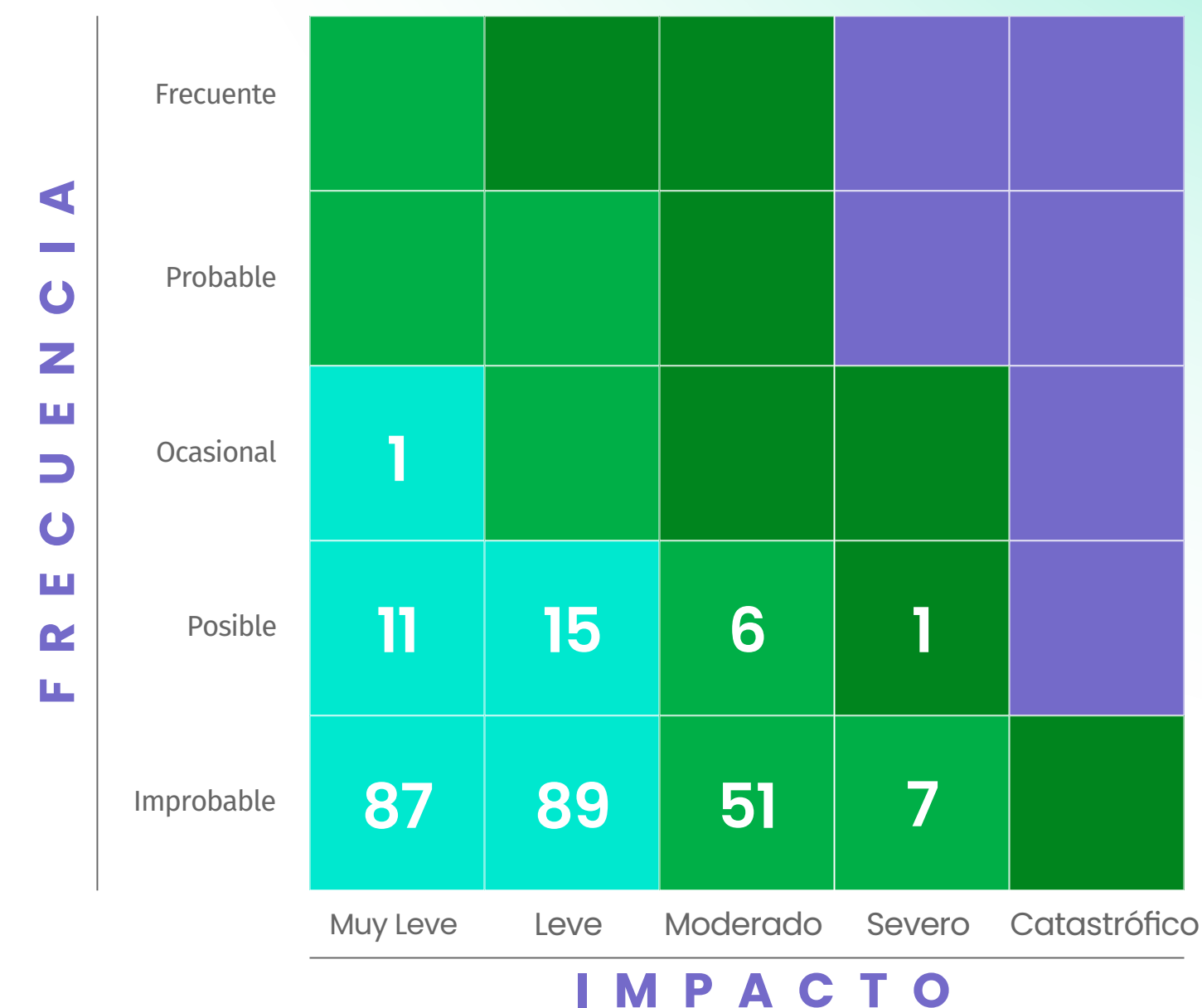
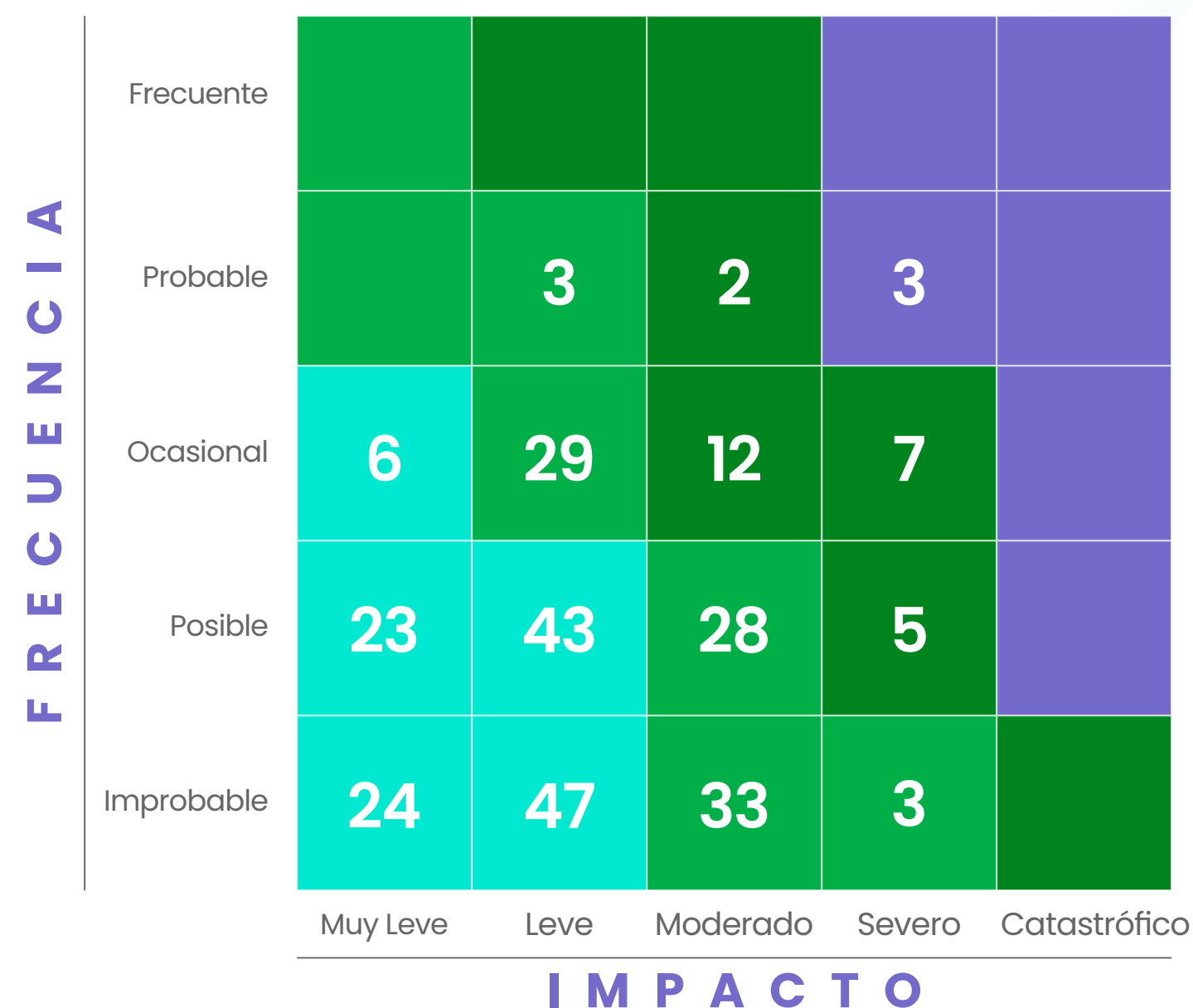
Pérdida bruta acumulada
Cifras en pesos



Pérdida bruta acumulada por factor de riesgo 2025
Cifras en pesos

Por su parte, el perfil de riesgo de la compañía registró 268 riesgos, los cuales fueron gestionados mediante la aplicación de mitigantes y controles con el fin de reducir su nivel de exposición; como resultado, el perfil de riesgo residual se mantuvo en un nivel bajo, en línea con el apetito de riesgo aprobado por la Junta Directiva.

En cuanto al Plan de continuidad del negocio durante 2025, se fortaleció el Sistema de Gestión de Continuidad del Negocio mediante la actualización y prueba de sus componentes (PCN y DRP), asegurando la operatividad de los procesos críticos bajo diversos escenarios de interrupción. Este esfuerzo incluyó el monitoreo de proveedores estratégicos y un programa de capacitación y sensibilización que involucró a la Junta Directiva, la alta dirección, colaboradores y proveedores críticos, asegurando la preparación integral de la compañía para mitigar cualquier afectación en sus procesos operativos.



7.6. Ciberseguridad

Seguridad de la Información y ciberseguridad

La gestión en seguridad de la información y ciberseguridad sigue siendo una **prioridad permanente** dentro de los procesos de negocio.



Se ratifica la solidez del sistema de control interno y ciberseguridad, cuya gestión preventiva garantizó la continuidad del negocio sin interrupciones por ciberataques durante el año. La exposición residual al riesgo cibernético **se mantuvo dentro de los niveles de apetito aceptables**. Continuamos con el monitoreo permanente y la actualización de protocolos para **anticipar** riesgos emergentes.

La madurez del SGSI se vio impulsada por una gestión proactiva de la **cibercultura**, logrando un blindaje preventivo a través de campañas de **sensibilización** y simulacros de ingeniería social. El involucramiento de proveedores críticos y clientes asegura un ecosistema digital más robusto.

VULNERABILIDADES Y HACKING ÉTICO

Alineados con la normatividad y mejores prácticas se ejecutaron pruebas periódicas garantizando el blindaje de los activos de información y fortaleciendo la **capacidad de resistencia** de la compañía ante intentos de intrusión.

CENTRO DE OPERACIONES DE SEGURIDAD – SOC

Garantizamos un **monitoreo ininterrumpido (24/7)** de la infraestructura crítica, logrando una **gestión proactiva y eficiente** de incidentes optimizando la capacidad de respuesta y **minimizando** el tiempo de exposición ante amenazas potenciales.

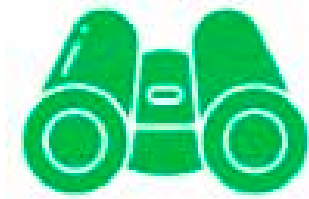
Se realizó el acompañamiento técnico en las iniciativas de mayor impacto para la compañía, con el fin de garantizar una postura de **defensa sólida y proactiva**, alineando los objetivos de crecimiento del negocio con los más altos estándares de seguridad y confianza digital.

7.7. Sarlaft



Naturaleza del Riesgo

La administración del riesgo de LA/FT tiene una naturaleza diferente a la administración de los riesgos financieros, esta se dirige a prevenirlo, detectarlo y reportarlo -oportuna y eficazmente.



Identificación del Riesgo

Contamos con una metodología para la identificación del riesgo de LA/FT y sus riesgos asociados respecto a clientes, productos, canales y jurisdicciones, , teniendo en cuenta nuestro contexto interno y externo



Fases del SARLAFT

1. Administración del riesgo: prevenir que se introduzcan al sistema financiero recursos provenientes de actividades relacionadas con LA/FT
2. Control: consiste en detectar y reportar operaciones sospechosas



Estructura Organizacional

1. La junta directiva, designa al oficial de cumplimiento y su suplente
2. El oficial de cumplimiento es de segundo nivel jerárquico y tiene capacidad decisoria, lo cual garantiza la independencia para realizar los reportes ante la UIAF.

Riesgos Identificados

AML-2: Utilizar a la Compañía para dar apariencia de legalidad a recursos provenientes de Lavado de Activos

AML-3: Utilizar a la Compañía para canalizar recursos hacia la realización financiación de actividades terroristas y/o financiación de la proliferación de armas de destrucción masiva

AML-4 Utilizar a la Compañía para canalizar recursos provenientes de actos de corrupción y/o delitos contra la administración pública

AML-6 Utilizar a la compañía como instrumento para LA,FT,FPADM por medio de jurisdicciones de alto riesgo

En la matriz de riesgos LAFT se administra el riesgo inherente y residual, monitoreando su evolución y la efectividad de los controles, el resultado se detalla en los mapas de calor.

Riesgo Inherente

Catastrófico

Catastrófico

Catastrófico

Catastrófico

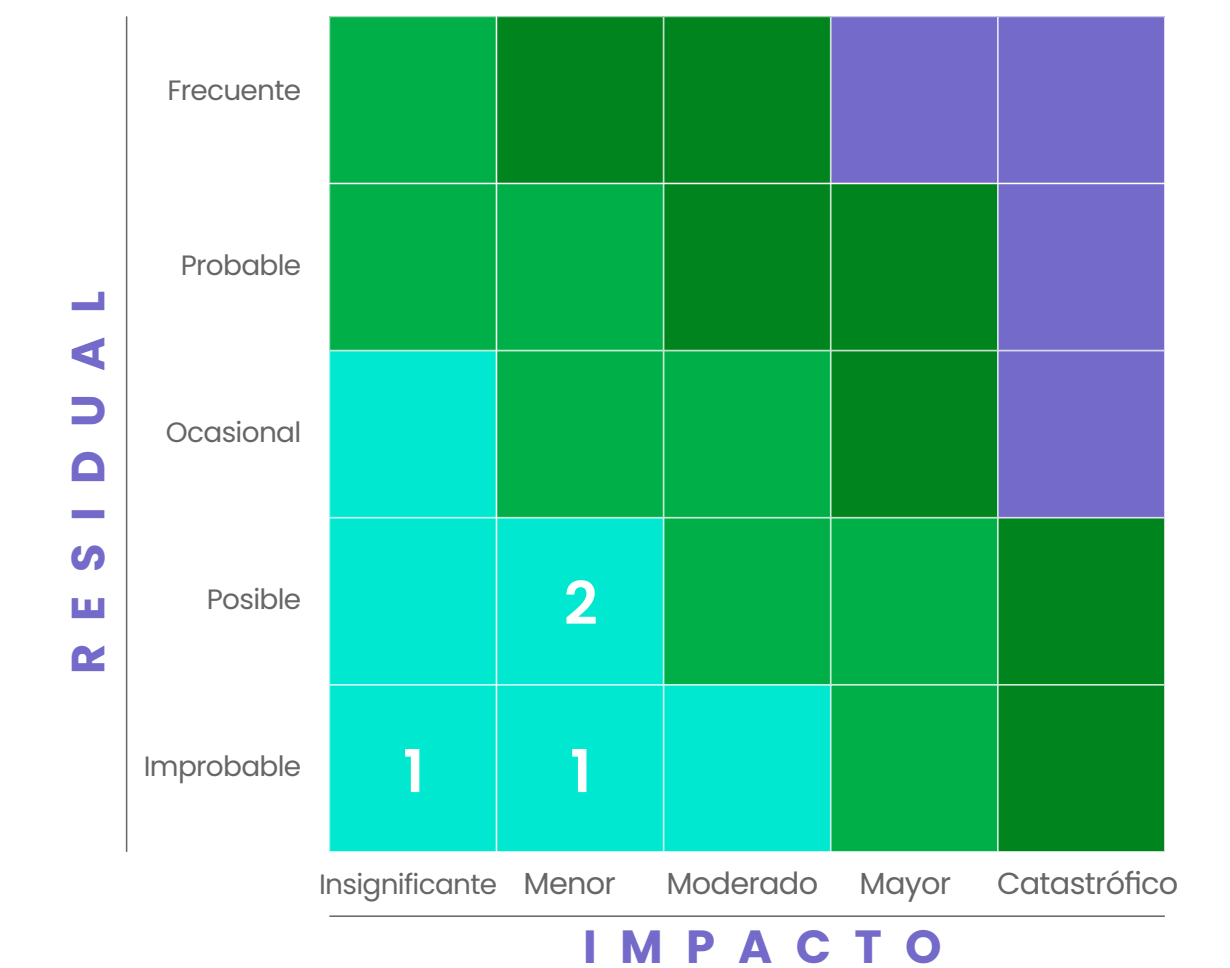
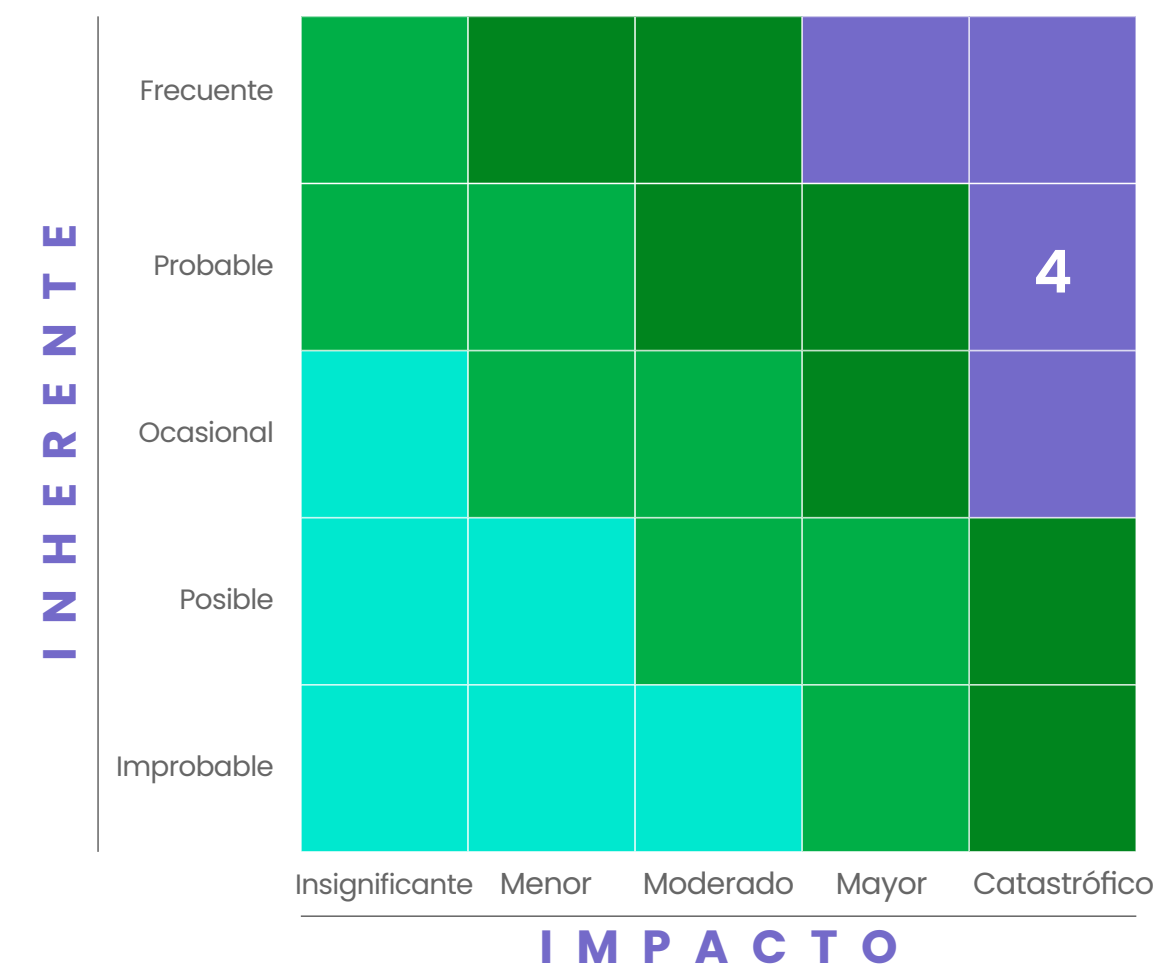
Riesgo Residual

Bajo

Bajo

Bajo

Bajo



Actividades relevantes 2025



>493 ROS

Reportados a la UIAF



Cruce en listas restrictivas en el proceso de vinculación



Actualización de listas restrictivas vs bases de datos de terceros relacionados



Señales de alerta derivadas del modelo de segmentación de factores de riesgo



Monitoreo transaccional con reglas por tipo de producto y PEP



Monitoreo operaciones en efectivo iguales o mayores a 10 millones de pesos



Reporte de oficinas comerciales por antecedentes e inusualidades



08

Desempeño Financiero

Comportamiento y desempeño de los valores inscritos en el RNVE

El 2025 se consolidó la operación de CDT Desmaterializados a través de DECEVAL para Crezcamos S.A., La Compañía presentó un crecimiento importante en el producto: 81% en saldo total al cierre de año.

Se proyecta que en el año 2026 Crezcamos continúe con una tendencia creciente del producto de emisión de CDT Desmaterializados a través de Deceval.

CDT'S Desmaterializados	Cantidad	Saldo Total (millones)
31 dic 2024	921	41.407
31 dic 2025	1173	74.795
Incremento corte anual	252	33.388
% crecimiento	27%	81%

8.1. Nuestros Resultados

Estado de Situación Financiera

En el año 2025, la Cartera de Crédito mantuvo su posición como el principal motor de ingresos de la entidad, representando un 76,63% del total de activos y presentando un crecimiento del 3,52% frente al 2024. La cartera se encuentra distribuida en las diferentes modalidades, donde el Microcrédito representa la mayor participación, seguido de la cartera Comercial, Consumo y de Vivienda, respondiendo así a las diversas necesidades del mercado.

El efectivo y equivalentes de efectivo representa el 9,17% del total de los activos, el cual se encuentra alineado con el objetivo de un apetito en el IRL del 138%, asegurando así la capacidad de la entidad para cumplir con sus obligaciones y respaldando el crecimiento sostenido observado en las captaciones.

Dentro de la estructura del pasivo es notable el crecimiento de los Depósitos y exigibilidades, equivalente al 8,85% y la disminución del 13,27% de los créditos con Bancos y Otras Obligaciones Financieras. Este importante avance redefinió la estructura de fondeo, demostrando la confianza depositada en la entidad por parte de los ahorradores y reforzando la estabilidad financiera de la institución.

Balance General	dic - 25	dic - 24
ACTIVOS		
Efectivo y Equivalentes al efectivo	43.724.201	62.722.031
Instrumentos de inversión para mantener hasta el vencimiento	12.189.744	9.618.863
Cartera de Crédito, neta	365.270.362	352.853.650
Otras cuentas por cobrar, neto	10.590.182	5.426.585
Activos no corrientes mantenidos para la venta, neto	304.103	74.209
Propiedades y Equipo, neto	16.700.662	18.295.167
Activos intangibles, neto	14.651.711	12.604.068
Activos por impuestos corrientes	8.170.764	8.421.674
Activo por impuestos diferidos, neto	4.970.912	4.796.007
Pagos por anticipado	63.875	23.844
Otros activos no financieros	-	\$ 0
Total Activos	\$ 476.636.516	\$ 474.836.098
PASIVO		
Depósitos y exigibilidades	272.280.962	250.154.015
Creditos de Bancos y Otras Obligaciones Financieras	98.776.115	113.895.642
Cuentas por pagar	12.879.809	21.883.883
Derivados de coberturas	1.445.437	387.042
Beneficios a los empleados	2.979.914	3.384.751
Otros Pasivos no financieros	2.398.130	2.185.209
Provisiones	694.741	670.926
Total Pasivos	\$ 391.455.108	\$ 392.561.468
Total Patrimonio	\$ 85.181.408	\$ 82.274.630
Total Pasivo + Patrimonio	\$ 476.636.516	\$ 474.836.098

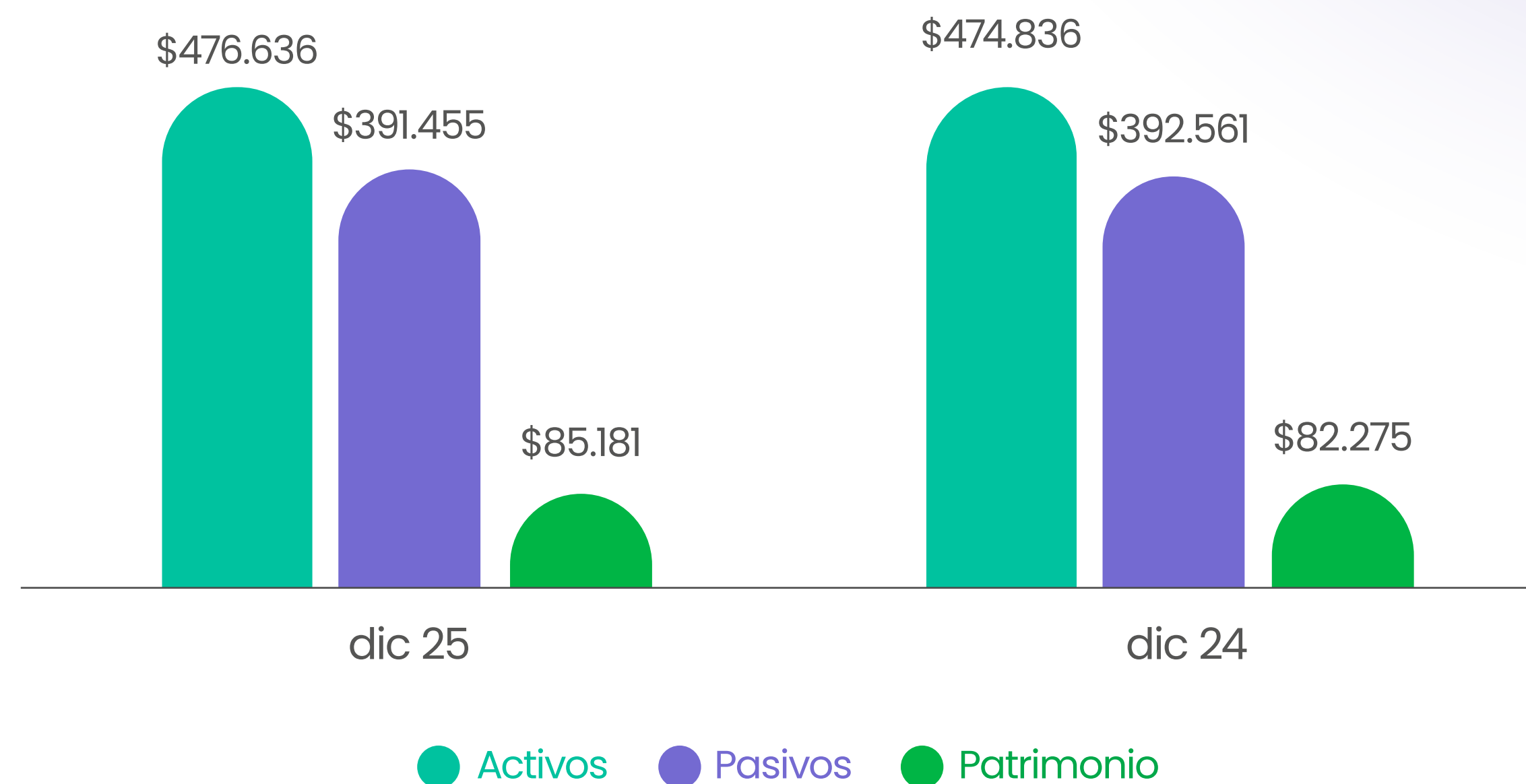
La estructura financiera de Crezcamos S.A. durante el año 2025 experimentó un crecimiento moderado en sus activos totales equivalente al 0,38%. Este aumento es atribuible al crecimiento de la cartera de crédito del 3,52%.

Por otro lado, los pasivos totales de la empresa disminuyeron un 0,28%, donde se destaca la significativa reducción del 13,27% en obligaciones financieras apalancada por un importante crecimiento de los certificados de Depósito a término y los depósitos de ahorro.

El patrimonio de Crezcamos S.A. experimentó un incremento del del 3,53% durante el año 2025. Esto se atribuye directamente a los resultados financieros obtenidos en el mismo año. Es importante destacar que Crezcamos S.A. logró revertir la tendencia negativa, generando utilidades para el año 2025.

Estructura Financiera

Cifras en millones de pesos



Cartera de Créditos

Crezcamos ha logrado consolidar sus activos en cartera, respetando su foco estratégico en microcrédito permitiéndole atender un segmento alineado con sus objetivos sociales y el impacto que buscan generar. No obstante, Crezcamos ha incluido productos como la libranza dentro de su portafolio, para lograr atender a esta población desde otras líneas de negocio.

Microcrédito en el total de la cartera crediticia representa un 61,73%. Durante el año 2025, esta cifra experimentó una disminución del 0,51% en comparación con el año 2024. A lo largo del año 2025, se realizaron desembolsos de Microcrédito por \$213.077 millones, lo que equivale al 70,90% del total de desembolsos realizados durante ese año. El monto promedio por crédito desembolsado se situó en \$5,52 millones.

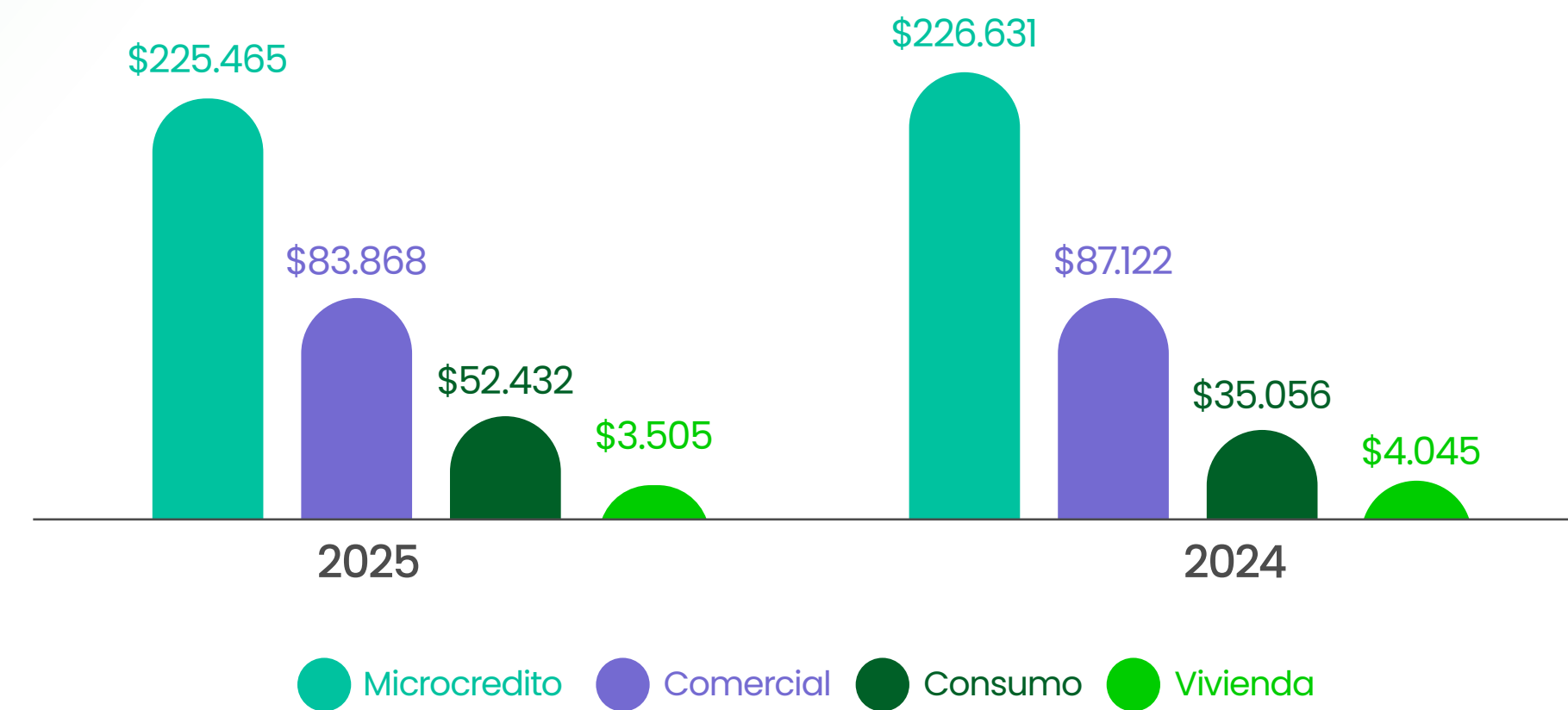
La cartera de consumo pago por libranza presentó un importante crecimiento del 49,57% frente al año 2024, la modalidad comercial presenta una leve disminución del 3,73%.

En la administración de la cartera se implementaron medidas estratégicas con el objetivo de mitigar el deterioro de la cartera, estas medidas incluyeron refuerzos metodológicos, automatización de controles, actualización de protocolos de recuperación y cobranza, así como la implementación de herramientas tecnológicas entre otros, lo que permitió una significativa reducción del ICV el cual cerró en el 7,88%.

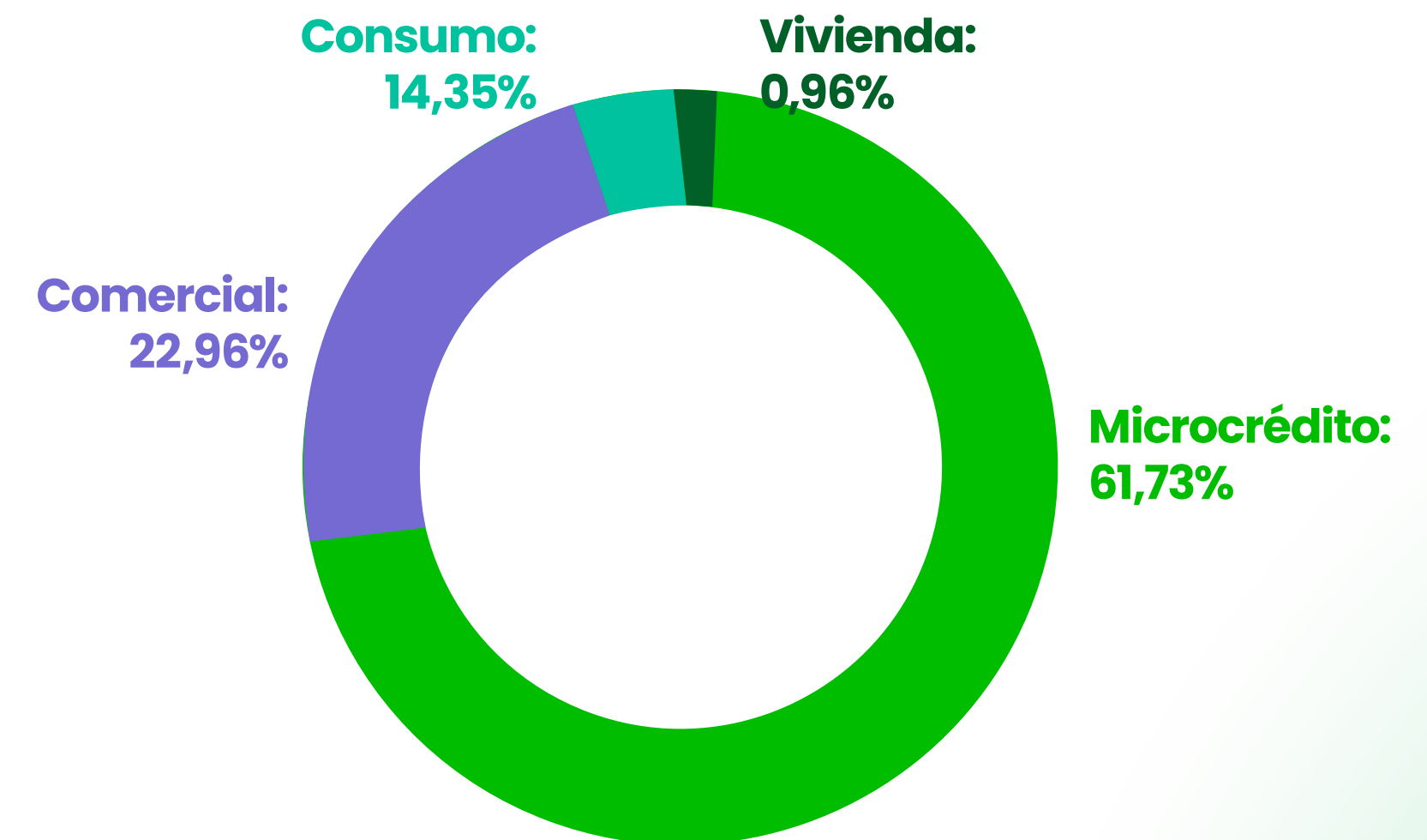
Este resultado se complementa con un nivel adecuado de provisiones acumuladas de \$32.018 millones.

Cartera por Modalidad

Cifras en millones de pesos



%Part de Cartera por Modalidad



Pasivos

Durante el año 2025, la estructura de fondeo de la compañía experimentó dos cambios significativos que impactan positivamente el margen de la empresa.

En primer lugar, se observó una disminución en el costo de fondeo, con una eficiencia de 112 puntos básicos. Esta reducción se atribuye principalmente a la disminución de la tasa de los CDT y el crecimiento del saldo de las cuentas de ahorro.

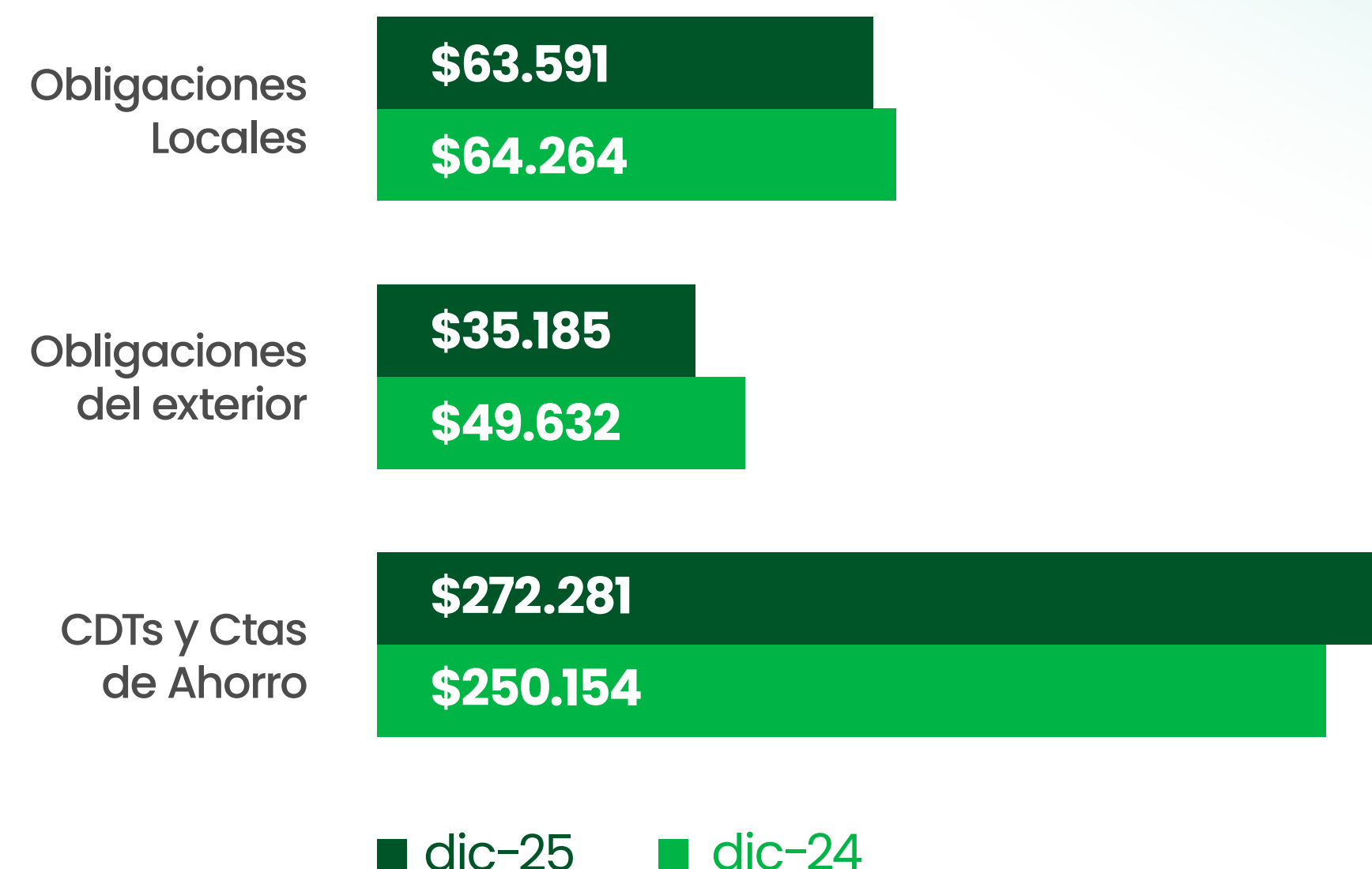
En segundo lugar, se registró un crecimiento notable en los Certificados de Depósito a Término y cuentas de ahorro, que alcanzaron una participación del 73,38% sobre el total del fondeo alcanzando un saldo de \$272.281 Millones, consolidando los CDTs y Cuentas de ahorro como una fuente de financiación principal para la compañía.

Por otro lado, las obligaciones financieras, que constituyen el 26,62% sobre el total del fondeo, experimentaron una disminución del 13,27%. Esta reducción alineada con la estrategia de financiación de la empresa, con un enfoque creciente en los depósitos y una eficiencia en el costo de fondeo.

Durante el ejercicio 2025, se consolidó la estrategia de captación mediante la diversificación de canales de CDT. El canal Freelancer se posicionó como el motor principal con una participación del 70,30%, mientras que el canal Oficinas registró un crecimiento sustancial del 14,92%. Este fortalecimiento multicanal ha sido clave para ampliar la base de depositantes y asegurar la estabilidad de la liquidez necesaria para el crecimiento del activo.

Composición Fondeo

Cifras en millones de pesos

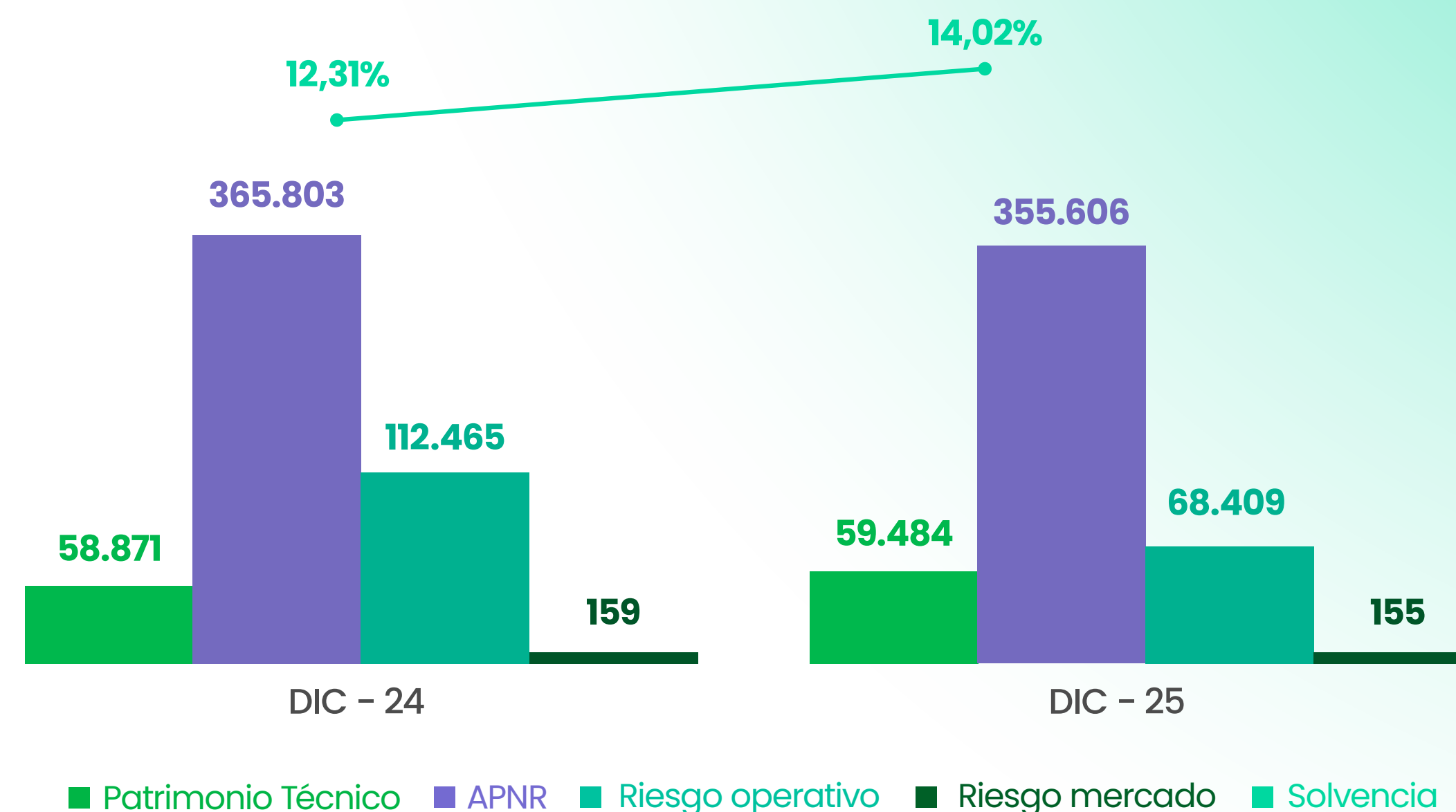


Solvencia

Al 31 de diciembre de 2025 Crezcamos S.A. registra un patrimonio técnico que asciende a \$59.484 Millones con incremento de \$613 millones frente al año 2024. Los activos ponderados por nivel de riesgo se ubicaron en \$355.606 millones que en conjunto con el valor de Exposición por riesgo de mercado y operacional, dan como resultante una relación de solvencia total del 14,02% permitiendo a Crezcamos S.A. mantener valores superiores al mínimo legal requerido del 10,5%. y frente a su solvencia básica mantener un colchón combinado del 8,89%.

En diciembre de 2025 Crezcamos obtiene de la Superintendencia Financiera de Colombia (SFC) la autorización para el uso en la determinación del Componente de Pérdida (CP) dentro del cálculo del Valor de la Exposición al Riesgo Operacional (VeRro) permitiéndonos a partir de ahora, calcular la exposición al riesgo operativo de manera más precisa y alineada con la operación.

Solvencia



Calculo Solvencia	dic-24	dic-25	Var Anual \$	Var Anual %
Patrimonio Técnico	\$58.871	\$59.4841	▲ 613	▲ 1.04%
APNR Total	\$365.803	\$355.606	▼ 10.198	▼ -2.79%
Riesgo de Mercado	\$159	\$155	▼ 4	▼ -2.82%
Riesgo Operativo	\$112.465	\$68.409	▼ 44.057	▼ -39.17%
Solvencia	12,31%	14,02%	▲	▲ -1.71%

Estado de Resultados	dic - 25	dic - 24
Operaciones Continuas		
Ing intereses cartera créditos	108.056.482	121.701.962
Ing valoración en instrumentos de inversión, neto	731.220	689.561
Ing intereses fondos interbancarios	13.443	-
Ing por comisiones y otros ingresos	56.199.028	56.750.815
Valoración por coberturas, neto	19.367	- 260.706
Ingresos Financieros	\$ 165.019.540	\$ 178.881.632
Gasto intereses obligaciones financieras	9.503.756	20.257.717
Gasto costo amortizado obligaciones financieras	139.434	219.553
Gasto intereses SWAP	1.420.660	725.357
Gasto intereses por derecho de uso	368.626	470.978
Gasto intereses depósitos y exigibilidades	23.323.954	23.023.657
Gastos Financieros	\$ 34.756.430	\$ 44.697.262
Resultados antes de Provisión	\$ 130.263.110	\$ 134.184.370
Deterioro de cartera, neto	(25.748.904)	(39.940.498)
Deterioro otras cuentas por cobrar diferentes de cartera	(74.481)	(32.155)
Provisión activos no corrientes mantenidos para la venta	(47.405)	-
Resultado neto antes de gastos operacionales	\$ 104.392.320	\$ 94.211.717
Gastos administrativos	45.041.080	37.874.673
Pérdida en venta y/o retiro de bienes recibidos en dación de pago y propiedades y equipo	2.751	-
Gastos por beneficios a empleados	46.879.245	53.911.668
Depreciaciones	6.772.164	6.818.647
Amortizaciones	4.214.236	2.058.041
Total gastos de la operación	\$ 102.909.476	\$ 100.663.029
Diferencia en cambio, neto	42.793	59.449
Resultado antes de impuestos	\$ 1.440.051	\$ (6.510.761)
Impuesto a las ganancias	256.200	(1.702.474)
Resultado del periodo	\$ 1.183.851	\$ (4.808.287)
Otro resultado integral del ejercicio		
Revaluación de propiedades y equipos	-	1.977.448
Coberturas de flujos de efectivo	1.291.822	273.225
Impuesto a las ganancias sobre otro resultado integral	431.105	(811.680)
Otro Resultado integral	\$ 1.722.927	\$ 1.438.993
Resultado integral total	\$ 2.906.778	\$ (3.369.294)

Estado de Resultados

Análisis Estado de Resultados

Al cierre de 2025, los ingresos de la cartera de crédito totalizaron \$108.056 millones, lo que representa una contracción interanual del 11,21%. No obstante, el Margen Financiero de Intereses alcanzó el 67,83%, superando los niveles de 2024. Este fortalecimiento del margen, a pesar de los menores ingresos brutos, responde a la optimización estructural del costo de fondeo y a una gestión de tasas más eficiente.

Los ingresos por valoración de instrumentos de inversión experimentaron un aumento del 6,04%, pasando de \$689 millones en 2024 a \$731 millones en 2025. En el año 2025 se incorporaron operaciones interbancarias en la tesorería permitiendo tener una nueva línea de inversión.

Se registra una optimización sustancial en el gasto de provisiones, con una reducción del 35,53% frente al cierre de 2024, reflejando una mejora en calidad de la cartera y una gestión del riesgo más eficiente.

Los gastos de la Operación presentan un leve incremento del 2,23%, en un escenario con aumento del IPC al (5,20%) y salario mínimo del (9,54%), lo que evidencia el plan de austeridad de la compañía. La eficiencia operativa presentó una mejora pasando del 21,68% en el año 2024 al 22,69% al cierre de 2025.



Cambios relevantes

Otros Ingresos

En 2025, los ingresos por pólizas del seguro Agrícola Paramétrico Satelital de Lluvias disminuyeron a \$923M, comparado con \$1.485M en 2024. Además, se registraron \$459M por reclamaciones de garantías USAID y \$47M al Fondo Nacional de Garantías por créditos incumplidos con respaldo, lo que representa una disminución del 64% frente a 2024. También se recibieron \$197M en donaciones y \$215M por subsidio de DAI sucursal Colombia. Finalmente, los ingresos financieros aumentaron de \$811M en 2024 a \$1.758M en 2025.

Gastos Financieros

Los gastos financieros de 2025 ascendieron a \$34.756M, lo que representa una disminución del 22,24% en comparación con 2024. Este rubro incluye los gastos por intereses de depósitos y exigibilidades, que alcanzaron los \$23.324M, mostrando un leve incremento del 1,3%.

El gasto por intereses de obligaciones bancarias finalizó en \$9.504 millones, reflejando un descenso del 53,09% frente al 2024. Esta tendencia a la baja se sustenta en la disminución del saldo promedio adeudado y la captura de mejores condiciones de mercado en el costo de fondeo.



Flujo de efectivo

En 2025, se observó un aumento de 119% en las inversiones de propiedad, planta y equipo que fueron de \$688M y una disminución en las inversiones de intangibles de 29% cerrando en \$6.262M

Se produjo una reducción del 28% en los desembolsos de obligaciones financieras, como resultado de la ampliación de las fuentes de financiamiento.

Adicionalmente, se realizaron pagos de capital por obligaciones financieras de \$79.393M que con respecto al 2024 tuvo una disminución de 51% y de intereses por \$10.188M disminuyendo 56%.

Estado de Flujos de Efectivo

Años que terminan el 31 de diciembre de:	2025	2024
Resultado del periodo	1.183.851	(4.808.287)
Ajustes para conciliar el resultado del periodo con el efectivo neto previsto/usado en por las actividades de operación:		
Deterioro de cartera, neto	25.748.904	39.940.498
Deterioro otras cuentas por cobrar diferentes de cartera	74.481	32.155
Depreciaciones y Amortizaciones	10.986.400	8.876.688
Gasto intereses obligaciones financieras, Interés Implícito, Interés SWAP y depósitos y exigibilidades	34.756.430	44.697.262
Causación Ingreso intereses cartera de crédito	(108.056.482)	(121.701.962)
Otros ajustes para conciliar la pérdida	(451.314)	(1.595.129)
Cambios en Activos y Pasivos operacionales	53.721.272	168.819.441
Efectivo neto provisto por actividades de operación	\$ 17.963.542	\$ 134.260.666
Efectivo neto usado en actividades de inversión		
Adquisición de inversiones para mantener hasta el vcto	(5.053.574)	(4.667.649)
Redención de inversiones para mantener hasta el vcto	2.515.961	1.830.966
Adquisición de inversiones fondos interbancarios	(8.000.000)	-
Redención de inversiones fondos interbancarios	8.000.000	-
Adquisición de intangibles	(6.261.879)	(8.853.944)
Utilidad por venta y/o retiro de bienes recibidos en dación de pago y propiedades y equipo	2.751	313.573
Adquisición de propiedades y equipo	(687.850)	(313.506)
Efectivo neto usado en actividades de inversión	\$ (9.484.591)	\$ (11.690.560)
Flujo de efectivo de actividades de financiación		
Recursos recibidos obligaciones financieras	67.243.959	93.581.268
Pago de intereses por obligaciones financieras	(10.188.494)	(22.958.667)
Pago de capital por obligaciones financieras	(79.392.865)	(160.401.904)
Pago por derechos de uso	(5.131.624)	(4.947.004)
Pago de dividendos decretados	-	-
Efectivo neto usado en actividades de financiación	\$ (27.469.024)	\$ (94.726.307)
Disminución/Aumento neto de efectivo y equivalentes de efectivo	(18.990.073)	27.843.799
Efectivo y equivalentes al efectivo al inicio del período	62.722.031	34.777.238
Efecto de las variaciones de la tasa de cambio sobre el efectivo y equivalentes de efectivo	(7.757)	100.994
Efectivo y equivalentes del efectivo al final del periodo	\$ 43.724.201	\$ 62.722.031

Cambios en el patrimonio

El cambio en el ORI se atribuye principalmente al efecto de la cobertura SWAP, basado en la valoración de los flujos futuros de la obligación cubierta con ICO – FONPRODE, lo que resultó en un efecto neto de \$1.292M, reconociendo el efecto del impuesto diferido correspondiente de \$431M, lo que resultó en un efecto neto de \$1.723M

Estado de Flujos de Efectivo

Por los años terminados al 31 de diciembre 2025 y 2024	Capital suscrito y pagado	Prima en colocación de acciones	Reservas	Donaciones	Resultados acumulados	Otro resultado integral	Resultado del período	Total patrimonio
Saldo al 31 de diciembre de 2023	\$ 34.815.968	\$ 9.354.464	\$ 40.596.681	\$ 4.791.284	-	\$ 4.342.585	-\$ 8.257.058	\$ 85.643.924
Traslado de resultado del ejercicio	-	-	-	-	(8.257.058)	-	8.257.058	-
Constitución reservas	-	-	-	-	-	-	-	-
Resultado del periodo	-	-	-	-	-	-	(4.808.287)	(4.808.287)
Otro resultado integral	-	-	-	-	-	1.438.993	-	1.438.993
Pago de dividendos	-	-	-	-	-	-	-	-
Saldo al 31 de diciembre de 2024	\$ 34.815.968	\$ 9.354.464	\$ 40.596.681	\$ 4.791.284	\$ (8.257.058)	\$ 5.781.578	\$ (4.808.287)	\$ 82.274.630
Saldo al 31 de diciembre de 2024	\$ 34.815.968	\$ 9.354.464	\$ 40.596.681	\$ 4.791.284	\$ (8.257.058)	\$ 5.781.578	\$ (4.808.287)	\$ 82.274.630
Traslado de resultado del ejercicio a reservas	-	-	-	-	(4.808.287)	-	4.808.287	-
Gasto intereses por derecho de uso	-	-	-	-	-	-	-	-
Resultado del ejercicio	-	-	-	-	-	-	1.183.851	1.183.851
Otro resultado integral	-	-	-	-	-	1.722.927	-	1.722.927
Saldo al 31 de diciembre de 2025	\$ 34.815.968	\$ 9.354.464	\$ 40.596.681	\$ 4.791.284	\$ (13.065.345)	\$ 7.504.505	\$ 1.183.851	\$ 85.181.408

NOTA: Con posterioridad al 31 de diciembre de 2025 y hasta la fecha de la transmisión de la información, no ha ocurrido cambios materiales en los estados financieros presentados.

Litigios, procesos judiciales y administrativos

Actualmente, la Compañía se encuentra involucrada en diversos procesos judiciales que abarcan las áreas laboral, civil, comercial y administrativa sancionatoria. Estos procesos han sido evaluados por el equipo jurídico de la Compañía y se han clasificado como probables, eventuales y remotos, en cumplimiento de la Política de Provisiones por Procesos Judiciales y/o Administrativos, aprobada por la Junta Directiva.

Es importante destacar que, según la evaluación realizada, ninguno de los procesos judiciales en curso, ya sean probables, eventuales o remotos, tiene el potencial de afectar de manera significativa la operación o la situación financiera de Crezcamos S.A..

Para una información más detallada y transparente, se ha incluido una relación completa de estos procesos judiciales en las notas a los Estados Financieros correspondientes al cierre del año 2025. Específicamente, la Nota 35, "Pasivo Contingente", y la Nota 23, "Provisiones", contienen información relevante sobre estos procesos y su posible impacto financiero.



Operaciones materiales ejecutadas con partes relacionadas

La compañía revela las transacciones con partes relacionadas acorde a la definición de la NIC 24 es decir sobre aquellas puedan ejercer control, ejercer influencia significativa o ser considerado miembro del personal clave de la gerencia o cualquier transacción que se realice con un tercero considerado como parte relacionada, todas las transacciones con partes relacionadas se realizan a condiciones de mercado. Para el año 2025, Crezcamos S.A. realizó operaciones con las siguientes partes relacionadas:

- Personal clave en la dirección de la Compañía incluyendo al presidente y a los vicepresidentes.
- Miembros de la Junta Directiva principales y suplentes.
- Otras partes relacionadas.

En las notas a los Estados Financieros del cierre del año 2025, se refleja de forma comparativa, el valor de los ingresos, gastos, saldos de cuentas por cobrar y cuentas por pagar, de cada una de ellas (Nota 36 Partes Relacionadas)



Controles

La compañía ha empleado la debida diligencia en la verificación de la información contable, la cual hace parte de los estados financieros y los registros contables al 31 de diciembre de 2025 contenidos en el Informe Periódico de Fin de Ejercicio, igualmente se ha realizado una constante revisión de los procesos de control interno y evaluación de los mismos, con el fin de que la información financiera refleje la realidad económica y todos los asuntos con materialidad económica se encuentren debidamente revelados, estos anexos hacen parte integral de este informe.

- Certificación emitida por el representante legal y contador que la información comprende todos los aspectos materiales del negocio. **(Anexo 2)**
- Informe emitido por el representante legal de conformidad con lo establecido en los artículos 46 y 47 de la Ley 964 de 2005. **(Anexo 3)**
- Certificación emitida por el revisor fiscal de la efectividad de los controles sobre el reporte de información financiera informe independiente del revisor fiscal sobre el cumplimiento de los numerales 1º) y 3º) del artículo 209 del código de comercio **(Anexo 4)**



8.2. Huella Regional y Nacional

Es importante mencionar que Crezcamos ha venido apalancando el crecimiento con la participación activa de proveedores locales que están desde la creación de la entidad. Para temas como uniformes, apoyos el manejo de activos fijos y para desarrollo de software propio, se usa talento local. Actualmente se cuenta con 199 proveedores activos en la organización, de los cuales 79 son de Santander.

Crezcamos es un gran contribuyente de la Nación. Para el año 2024 la entidad pagó un impuesto de renta por valor de \$8.425 millones. También aportó por ICA en 97 municipios de Colombia la cifra de \$1.922 millones. Así Crezcamos contribuye también al bienestar de la sociedad colombiana.



Tu seguridad es el mejor accesorio en cada ruta.

CALIDAD

Certificaciones vigentes:

RESINTC 3707-8533
Colombiana

DOT
Estadounidense

ECE 2208
APPROVED
Europea

TALLA

TALLA	MEDIDA EN CM
XS	53 - 54
S	55 - 56
M	57 - 58
L	59 - 60
XL	61 - 62
XXL	63 - 64

01

USO CORRECTO

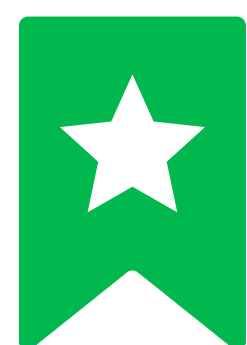
02

- Revisa el estado antes de salir
- Limpieza y mantenimiento
- Ajustar correctamente

09

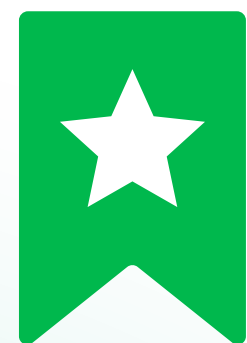
Cumplimiento de requerimientos normativos

9.1. Cumplimiento de requerimientos normativos



Cumplimiento Regulatorio

Durante el año 2025, Crezcamos no fue objeto sanciones institucionales. Así mismo, dio cumplimiento dentro de los plazos establecidos, a los requerimientos de la Superintendencia Financiera de Colombia y demás entidades administrativas.



Prácticas de Competencia Desleal

Hasta el cierre de año correspondiente al 31 de diciembre de 2025, no se tiene conocimiento de reclamaciones por competencia desleal, prácticas monopolísticas o contra la libre competencia.



Sobre la libre circulación de facturas

En cumplimiento del párrafo 2 del artículo 87 de la Ley 1676 de 2013, se deja constancia que Crezcamos no impidió la libre circulación de las facturas de clientes y proveedores.



Los acontecimientos importantes acaecidos después del ejercicio

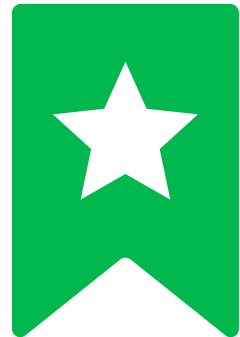
Con posterioridad al 31 de diciembre de 2025 y hasta la fecha de presentación de este informe, no han ocurrido hechos o actos que por su trascendencia puedan afectar sustancialmente la capacidad jurídica, la posición financiera o los resultados de la Compañía.



Operaciones celebradas con los socios y con los administradores

La nota 37 de los estados financieros revela el monto total de las operaciones con vinculados económicos. Nuestras relaciones comerciales y de negocio con vinculados se celebran a precios de mercado y en el mejor interés de la Compañía, como entidad prestadora de servicios financieros, tenemos a disposición de nuestros clientes, incluidos nuestros vinculados, la posibilidad de acceder a los productos y servicios financieros de inversión que ofrecemos, y de acuerdo con las necesidades y la evolución del negocio realizamos acuerdos y alianzas.

9.1. Cumplimiento de requerimientos normativos



Cumplimiento de normas sobre Propiedad Intelectual y Derechos de Autor

De conformidad con lo establecido en el artículo 47 de la Ley 222 de 1995, modificado por la Ley 603 de 2000, certificamos que durante el año 2025 cumplimos estrictamente con las disposiciones legales relacionadas con propiedad intelectual y derechos de autor para los distintos servicios, productos y operaciones.

Respecto a las marcas y signos distintivos que utilizamos como compañía de financiamiento, se informa que la Sociedad es su titular.

En cuanto al uso de software, contamos con las correspondientes licencias y hemos implementado los controles para que los procesos de compra, desarrollo,

instalación, adecuación y mantenimiento del mismo cumplan con los requerimientos legales sobre derechos de autor, privacidad y comercio electrónico.

A la fecha de cierre del ejercicio al 31 de diciembre de 2025, se han presentado dos oposiciones dentro del trámite de registro de la marca MO\$I ante la Superintendencia de Industria y Comercio de Colombia (SIC). La primera, interpuesta por Magneto Global S.A.S. y Activos Global S.A.S., relacionada con el uso de la letra "M" (mixta) en el logotipo, frente a la cual la SIC, mediante Resolución No. 93441 del 13 de noviembre de 2025, declaró infundadas las oposiciones y concedió el registro de la marca. La segunda, presentada por COINK, se refiere al uso de la marca Mo\$i en versión "animada" y actualmente se encuentra en revisión por parte de la autoridad administrativa.

INFORME DE GESTIÓN Y SOSTENIBILIDAD

2025

