



FINCA®

**Memoria
Anual
2025**

CARTA DE LA GERENCIA

Estimados colegas,

es un gusto saludarles con motivo de la nueva edición de nuestra Memoria Anual, que en nuestro camino a una estabilización financiera e institucional y crecimiento, divulgamos por segundo año consecutivo, esta vez por razón de los resultados del año 2025.

Vale recordar que en nuestra anterior edición informamos del desafiante camino que enfrentamos para mantener el portafolio, mejorar la eficiencia institucional y sobre todo de mejorar y mantener la calidad de la cartera de créditos; temas sobre los cuales ya hicimos un esfuerzo importante en el año 2024 con buenos resultados y que en el año 2025, que ahora analizamos, consolidamos o mejoramos en su mayoría.

En el contenido de esta Memoria encontrarán cifras exactas de los resultados institucionales, sin embargo, les puedo adelantar que el camino iniciado de calidad de cartera se mantuvo y mejoró incluso con respecto a los resultados de 2024, y son claramente superiores a los que teníamos al cierre del año 2023. Los índices de migración de cartera en riesgo (Roll rates) se encuentran en mejores niveles, lo cual brinda seguridad para un crecimiento sostenido en este año 2026.

La estrategia institucional, se basó en el punto antes mencionado. Era el mayor reto y una deuda hacia nuestro grupo nicho a efectos de evitar y reducir el sobre endeudamiento. Los esfuerzos internos a nivel de cambios normativos, organización funcional y grupos de trabajo se centraron en ello y dio los resultados esperados. Evidentemente, un enfoque en la calidad de cartera tiene un efecto restrictivo en el flujo de procesamiento, con lo que nuestra cartera se contrajo, no obstante, lo mismo se dio en los niveles esperados, con miras a una posterior etapa de crecimiento sostenible.

En cuanto a la eficiencia institucional, el total del staff se ha reducido en la medida en que se garantiza un servicio con calidad y buena atención a nuestros clientes. En este sentido, culminamos nuestro proceso de operar sin servicios de caja en nuestras agencias (cashless), y, con la colaboración de una red alianzas con terceros, que hemos ampliado, garantizamos un acceso confortable y cercano a nuestros clientes que por lo general se encuentran en la base de la pirámide económica y requieren de esa inmediatez física para realizar sus pagos y recibir sus desembolsos en el menor tiempo posible para no descuidar sus negocios.

Del lado de talento humano, capacitamos al personal en todos los ámbitos que nuestras funciones requieren, como lo son temas de Cumplimiento, liderazgo, normativas laborales, pero, sobre todo en temas comerciales y un fuerte entrenamiento de inducción que les capacita para iniciar con buen pie sus labores de atención al cliente y aporte al desempeño institucional.

En nombre de nuestra Junta Directiva y del Equipo Gerencial queremos agradecerles a todos por los esfuerzos realizados durante el año 2025, lo cual es la base que nos permite poco a poco alcanzar los objetivos propuestos, pero sobre todo atender a nuestros clientes de una forma oportuna y cálida. Y finalmente les invitamos a mantener el mismo entusiasmo y compañerismo en este 2026 que nos hacen realizar cada día mejor nuestras funciones en beneficio de los microempresarios guatemaltecos.

Muchas gracias,

La Gerencia



INDICE

Índice	1
Misión, Visión y Valores	2
Junta Directiva y Equipo Gerencial	3
Organigrama Institucional	4
FINCA Global Network	4
Nuestra Red de Agencias	5
Crédito Individual	6
Crédito Grupal	7
Crédito Agrícola	8
Entorno Económico 2025	9-10
Estrategia de Negocios y su desarrollo.....	11-13
Gestión operacional.....	14-15
Datos sobre nuestros clientes	16-17
Gestión de Recursos Humanos (RR. HH.)	18-21
Gestión de Mercadeo	22-23
Protección de Seguros para clientes	24-26
Canales de desembolso y colecturía	27-28
Opinión de los auditores externos	29-30
Estados Financieros auditados	31-32
Créditos de Edición y Contactos	

**FINCA®**

Misión



FINCA busca poner fin a la pobreza a través de soluciones sostenibles y escalables, impulsadas por los conocimientos y necesidades de las personas en las comunidades donde viven y trabajan.

Visión



Un mundo en el que todas las personas tengan la oportunidad de aprovechar su sabiduría, talento y esfuerzo para determinar su propio destino.

NUESTROS VALORES

Guían nuestras decisiones, fortalecen nuestras relaciones
y nos impulsan a ser mejores cada día.



Confianza

Construimos relaciones sólidas basadas en la honestidad, la transparencia y el cumplimiento de nuestros compromisos.



Empatía

Escuchamos, comprendemos y valoramos a las personas, reconociendo sus necesidades y emociones para construir un entorno de respeto y colaboración.



Valentía

Actuamos con determinación e integridad, enfrentando desafíos, asumiendo riesgos y defendiendo lo que es correcto para generar un impacto positivo.



VIVIMOS NUESTROS VALORES
y los ponemos en práctica todos los días.

JUNTA DIRECTIVA



Keith Sandbloom

Presidente de la Junta Directiva



Chikako Kuno

Miembro de la Junta Directiva



Alejandro Jakubowicz

Miembro de la Junta Directiva

EQUIPO GERENCIAL



Stefan Queck

Gerente General



Claudia Marroquín

Gerente Legal



Pedro Meléndez

Gerente Financiero



Aldo González

Gerente de Operaciones



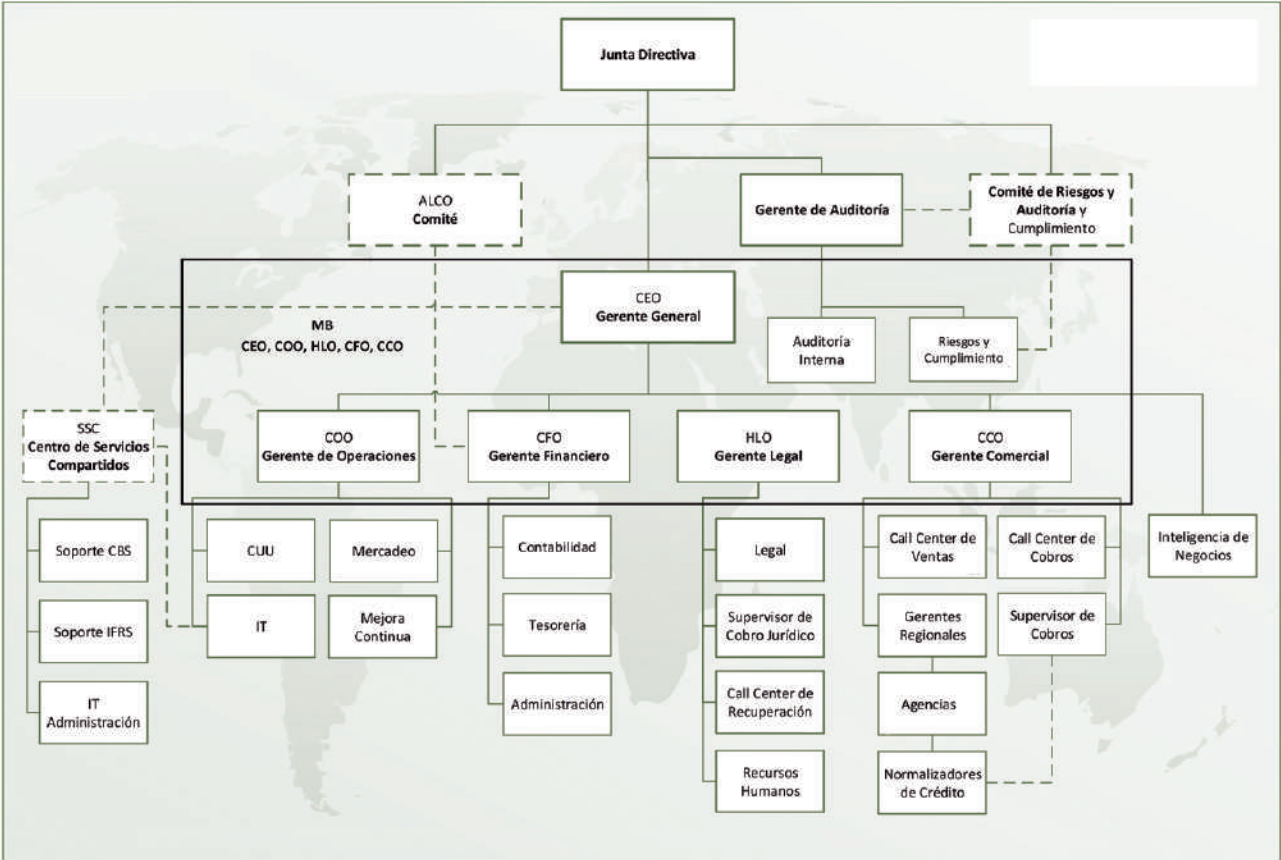
Mauro Pino

Gerente Comercial



FINCA®

ORGANIGRAMA INSTITUCIONAL



FINCA GLOBAL NETWORK



NUESTRAS AGENCIAS



Amatitlán
Barberena
Boca del Monte (Villa Canales)
Camojá (La Democracia, Huehuetenango)
Chimaltenango
Chiquimulilla
Coatepeque
Cobán
Escuintla
Huehuetenango (Ciudad)
Jacaltenango
Jalapa
Jutiapa
Mazatenango

Puerto San José
Quetzaltenango
Quiché (Santa Cruz del Quiché)
Salamá
San Juan (Zona 7, Guatemala)
San Marcos (San Pedro Sacatepéquez)
Santa Lucía Cotzumalguapa
San Pedro Soloma
Sololá
Totonicapán
Villa Nueva
Uspantán
Sede Central, Ciudad de Guatemala

CRÉDITO INDIVIDUAL

El Crédito Individual de FINCA Guatemala es una solución financiera diseñada para apoyar a pequeños y micro empresarios que desean invertir en el crecimiento y fortalecimiento de sus actividades económicas.

Este tipo de crédito está orientado a personas que ya cuentan con un negocio en funcionamiento y que buscan financiamiento para expandir su capacidad productiva, mejorar sus instalaciones, adquirir inventario, maquinaria, herramientas o capital de trabajo.

El Crédito Individual es un medio efectivo que facilita la inversión en infraestructura, la mejora de procesos y servicios, y la ampliación de mercados, contribuyendo así al crecimiento sostenible de los negocios en Guatemala



CRÉDITO GRUPAL



Está diseñado para grupos de personas a quienes se les dificulta acceder a recursos financieros sin necesidad de garantías tradicionales, ya que se basa en la confianza mutua y la responsabilidad compartida del grupo.

Está dirigido principalmente a personas que ya desarrollan un negocio como ventas, producción artesanal, comercio o servicios y que buscan mejorar su capacidad operativa, invertir en insumos, herramientas, mercancía o capital de trabajo para hacer crecer sus ingresos y mejorar la estabilidad de sus hogares.

Además de facilitar el acceso al crédito, este modelo promueve el empoderamiento económico, la solidaridad y el aprendizaje entre sus integrantes.

Al trabajar en conjunto, los grupos fortalecen su capacidad de organización y se apoyan mutuamente para cumplir con sus metas financieras.

CRÉDITO AGRÍCOLA

El Crédito Agrícola de FINCA Guatemala es una solución financiera diseñada para apoyar a pequeños productores y emprendedores del sector agrícola que desean invertir en el crecimiento y fortalecimiento de sus actividades productivas.

Este tipo de crédito está orientado a personas dedicadas a la agricultura que requieren financiamiento para la compra de insumos, preparación de terrenos, siembra, mantenimiento de cultivos, cosecha, infraestructura productiva o capital de trabajo.

El Crédito Agrícola facilita la inversión en recursos que contribuyen a mejorar la productividad, incrementar los ingresos y fortalecer el desarrollo sostenible de las familias y comunidades rurales de Guatemala.



ENTORNO ECONÓMICO 2025

Durante 2025, Guatemala mantuvo un entorno macroeconómico estable y resiliente, respaldado por una política monetaria prudente, una posición fiscal relativamente sólida, niveles adecuados de reservas internacionales y una inflación contenida. Este contexto favoreció la estabilidad del sistema financiero y sostuvo la actividad económica, aun en un escenario internacional caracterizado por incertidumbre comercial, condiciones financieras globales cambiantes y riesgos asociados a la evolución de las políticas migratorias en Estados Unidos.

Crecimiento frente a un entorno desafiante

La economía guatemalteca registró un crecimiento real estimado de 4.3% durante 2025, superando las previsiones iniciales y manteniéndose por encima del promedio de crecimiento observado en América Latina y el Caribe. El desempeño estuvo impulsado principalmente por el dinamismo del consumo privado, apoyado por el crecimiento de las remesas familiares, así como por una mayor ejecución del gasto público y una recuperación gradual de algunas actividades productivas. Este comportamiento confirmó la capacidad de la economía para mantener un ritmo de expansión favorable, aun frente a un entorno externo desafiante.

Desembolsos y productividad

Las remesas familiares continuaron siendo un pilar de la economía nacional, fortaleciendo los ingresos de los hogares e impulsando el consumo, el comercio, la vivienda y los pequeños negocios.

Para amplios sectores de la población, incluyendo micro y pequeños emprendedores, este flujo de recursos continuó siendo un elemento relevante para la estabilidad del consumo y la actividad económica local.

En materia de precios, la inflación se mantuvo por debajo del rango meta del Banco de Guatemala. Al cierre de 2025, la inflación interanual se ubicó en 1.7%, favorecida por menores presiones en precios internacionales de combustibles, una moderación en choques de oferta alimentaria y una política monetaria orientada a preservar la estabilidad de precios. La baja inflación contribuyó a proteger el poder adquisitivo de los hogares y generó un entorno más predecible para las decisiones de consumo, inversión y financiamiento.

Tipo de cambio y política monetaria

El tipo de cambio se mantuvo estable durante el año, reflejando la solidez de la posición externa del país y la disponibilidad de divisas derivada, entre otros factores, del elevado ingreso de remesas. La estabilidad cambiaria, junto con el incremento de las reservas monetarias internacionales, continuó siendo uno de los principales pilares de confianza de la economía guatemalteca y contribuyó a limitar la transmisión de presiones externas hacia los precios internos.

Las finanzas públicas mantuvieron una posición relativamente favorable en comparación con otros países de la región. Si bien la política fiscal tuvo un papel más activo durante el año, Guatemala cerró con niveles de deuda pública moderados, cercanos a 27% del PIB, lo que preserva espacio para atender necesidades de inversión pública y responder a eventuales choques externos.

El desafío hacia adelante será mejorar la calidad y eficiencia de la ejecución presupuestaria, particularmente en infraestructura, educación, salud y seguridad, áreas con impacto directo en la productividad y competitividad del país.

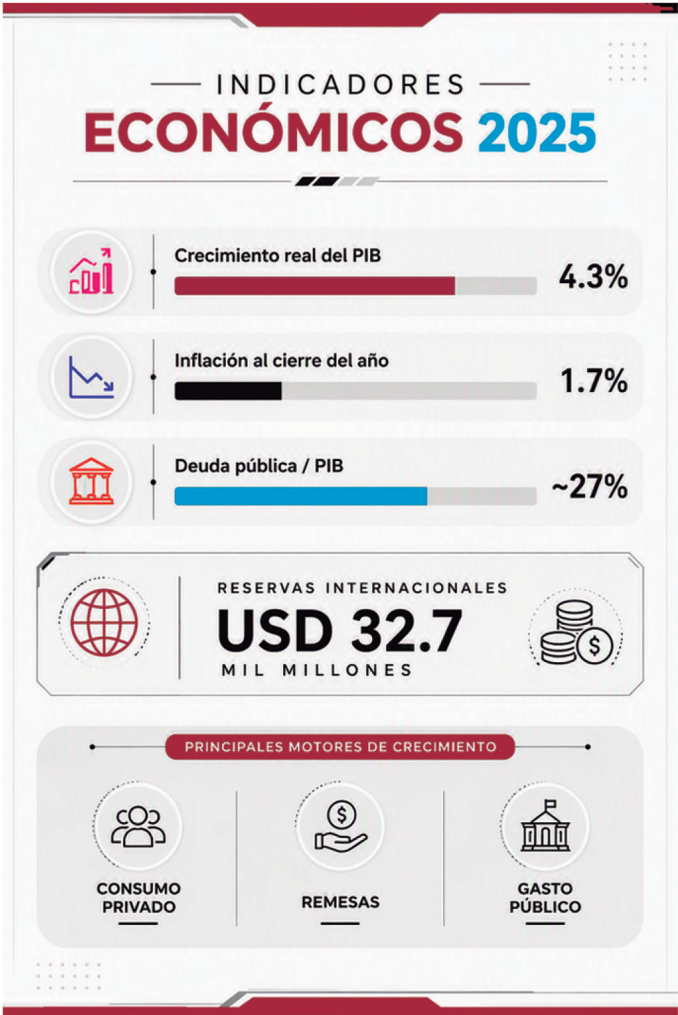
Factores clave de impulso

El sistema financiero continuó operando en un marco de estabilidad, con adecuados niveles de liquidez y capitalización.

La expansión del crédito mantuvo un comportamiento moderado, en línea con una economía que combina dinamismo en el consumo con una elevada participación de actividades informales. En este contexto, las instituciones financieras especializadas en microfinanzas mantienen un papel relevante al facilitar acceso al crédito para emprendedores y pequeños negocios que, por sus características, continúan enfrentando barreras de acceso a la banca tradicional.

A pesar de los resultados favorables de 2025, Guatemala mantiene retos estructurales importantes. La alta informalidad laboral, la limitada recaudación tributaria, los niveles de pobreza y desigualdad, las brechas de infraestructura y la vulnerabilidad frente a eventos climáticos continúan limitando el potencial de crecimiento de largo plazo. Asimismo, la evolución de las políticas migratorias y comerciales de Estados Unidos seguirá siendo un factor relevante, dada su posible incidencia sobre remesas, exportaciones y flujos de inversión.

En perspectiva, Guatemala inicia 2026 con fundamentos macroeconómicos sólidos. Se espera que el crecimiento económico se mantenga en niveles cercanos a su tendencia histórica, apoyado por la demanda interna, la estabilidad de precios y la continuidad de flujos de remesas. La preservación de la disciplina macroeconómica, acompañada de una mayor inversión pública y privada, será fundamental para traducir esta estabilidad en un crecimiento más inclusivo, productivo y sostenible.



ESTRATEGIA DE NEGOCIOS Y SU DESARROLLO

Durante 2025, la estrategia comercial de la institución estuvo orientada a fortalecer la calidad de la cartera crediticia y garantizar la sostenibilidad del crecimiento del negocio. Considerando el comportamiento del mercado y los desafíos asociados a los niveles de morosidad, se estableció como prioridad la construcción de una cartera más sana, rentable y resistente al riesgo crediticio.

Bajo este enfoque, las acciones comerciales se centraron no únicamente en el crecimiento de la colocación, sino también en la mejora de los indicadores de recuperación, rentabilidad y calidad de los clientes incorporados a la cartera.

Objetivo Estratégico

Fortalecer la calidad de la cartera de créditos mediante una gestión equilibrada entre crecimiento, rentabilidad y control del riesgo, garantizando la sostenibilidad financiera de la institución en el mediano y largo plazo.

A diciembre 2024 cerramos con un portafolio de créditos por 15,658 clientes por saldo de Q200.4 millones, para el cierre año de 2025 tuvimos una reducción del 16.8% de la cartera en Q33.8 millones y una disminución del 22.5% en clientes por total de 3,538.

Fortalecimiento del perfilamiento de clientes nuevos.

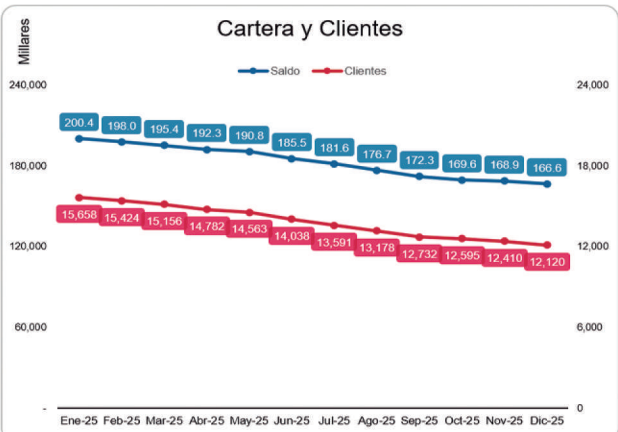
Uno de los pilares de la estrategia consistió en mejorar los procesos de evaluación y selección de nuevos clientes. Se reforzaron los criterios de análisis crediticio, validación de capacidad de pago y verificación de información económica y financiera.

El objetivo fue incorporar clientes con mejores condiciones de pago y menor probabilidad de incumplimiento, reduciendo así el riesgo de mora futura y contribuyendo al desarrollo de una cartera de mayor calidad.

Asimismo, se promovió una cultura comercial enfocada en la colocación responsable, priorizando la calidad sobre la cantidad de desembolsos.

Fortalecimiento de garantías y mitigación del riesgo.

Como medida complementaria para proteger los activos de la institución, se establecieron lineamientos orientados a solicitar garantías más sólidas en la originación de créditos nuevos.



Esta estrategia tuvo como finalidad mejorar las posibilidades de recuperación en aquellos casos donde los clientes presentaran dificultades de pago o incumplimientos futuros. La adecuada estructuración de las garantías contribuyó a reducir la exposición al riesgo y a fortalecer los mecanismos de mitigación de pérdidas.

Reforzamiento de equipos de cobranza en agencias críticas.

Las agencias con mayores índices de morosidad recibieron atención prioritaria mediante el fortalecimiento de sus equipos de recuperación. Se promovió la contratación y asignación de personal especializado en cobros, permitiendo incrementar la capacidad operativa para gestionar de forma oportuna los casos de atraso.

Adicionalmente, se implementaron planes de seguimiento, monitoreo y control enfocados en las agencias con mayores desafíos de cartera, garantizando una atención más efectiva y una mejora progresiva en los indicadores de recuperación.

Las acciones implementadas durante este período sentaron las bases para fortalecer la calidad de nuestra cartera crediticia. Los siguientes análisis de vintages evidencian esta evolución positiva al comparar el comportamiento de la cartera entre los años 2023 y 2025.

PaR1

Periodo	Mes 0	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11
1-2023	0.00%	0.50%	1.22%	2.68%	3.73%	4.75%	5.31%	5.01%	5.44%	4.30%	5.57%	4.13%
2-2023	0.02%	1.19%	3.06%	4.76%	5.47%	5.31%	5.59%	8.03%	7.77%	7.81%	5.72%	
3-2023	0.02%	1.50%	3.22%	4.77%	6.55%	6.01%	8.10%	8.83%	8.86%	7.64%		
4-2023	0.00%	0.97%	3.04%	5.52%	4.99%	8.62%	8.91%	10.22%	8.84%			
5-2023	0.00%	0.63%	2.11%	3.16%	5.78%	5.95%	8.19%	8.66%				
6-2023	0.00%	0.83%	1.00%	3.69%	4.76%	6.96%	8.01%					
7-2023	0.00%	0.79%	2.74%	4.65%	6.15%	7.90%						
8-2023	0.00%	0.79%	0.82%	2.07%	2.24%							
9-2023	0.00%	0.29%	1.88%	2.79%								
10-2023	0.00%	0.04%	1.03%									
11-2023	0.00%	0.29%										
12-2023	0.00%											

PaR1

Periodo	Mes 0	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11
1-2024	0.00%	0.44%	1.04%	1.91%	2.58%	3.52%	3.31%	3.89%	4.54%	4.61%	6.45%	5.54%
2-2024	0.00%	0.45%	1.77%	2.57%	3.18%	3.39%	4.18%	4.56%	4.82%	4.67%	4.70%	
3-2024	0.00%	0.13%	0.89%	1.66%	2.03%	2.47%	3.30%	3.77%	3.11%	3.31%		
4-2024	0.00%	0.26%	1.00%	2.50%	2.60%	3.31%	4.48%	5.10%	4.01%			
5-2024	0.00%	0.47%	0.97%	1.47%	2.03%	2.74%	2.75%	3.37%				
6-2024	0.00%	0.28%	1.03%	1.85%	3.16%	3.87%	4.26%					
7-2024	0.00%	0.09%	1.32%	2.01%	2.50%	3.32%						
8-2024	0.00%	0.07%	0.67%	2.41%	2.47%							
9-2024	0.00%	0.32%	1.72%	1.87%								
10-2024	0.00%	0.34%	1.14%									
11-2024	0.00%	0.24%										
12-2024	0.00%											

PaR1

Periodo	Mes 0	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11
1-2025	0.00%	0.36%	0.66%	1.59%	1.98%	2.85%	3.27%	3.48%	4.15%	4.33%	4.00%	4.49%
2-2025	0.00%	0.23%	1.17%	1.90%	2.12%	1.66%	2.18%	3.21%	2.92%	3.12%	3.39%	
3-2025	0.00%	0.52%	0.71%	1.53%	1.87%	2.79%	4.52%	4.65%	4.76%	5.20%		
4-2025	0.00%	0.24%	0.77%	1.32%	1.33%	2.83%	2.79%	3.60%	3.47%			
5-2025	0.00%	0.13%	0.68%	1.42%	3.44%	3.01%	4.02%	4.84%				
6-2025	0.00%	0.07%	0.69%	2.08%	3.37%	3.15%	3.95%					
7-2025	0.00%	0.11%	0.68%	1.77%	2.75%	3.00%						
8-2025	0.00%	1.00%	1.14%	2.44%	3.22%							
9-2025	0.00%	0.12%	1.97%	1.15%								
10-2025	0.00%	0.55%	0.99%									
11-2025	0.00%	0.40%										
12-2025	0.00%											

Rentabilidad mediante el diferencial ncial de tasa de interés.

Con el propósito de compensar la posible reducción en el volumen de cartera, se impulsó una estrategia enfocada en mejorar el diferencial de tasa de interés.

Esto incluyó ajustes en las políticas de precios, buscando que los créditos otorgados generaran una mayor rentabilidad acorde con el nivel de riesgo asumido.

La revisión periódica de las tasas permitió fortalecer los márgenes financieros de la institución y garantizar que el crecimiento futuro estuviera basado en operaciones sostenibles y rentables.

Resultados Esperados

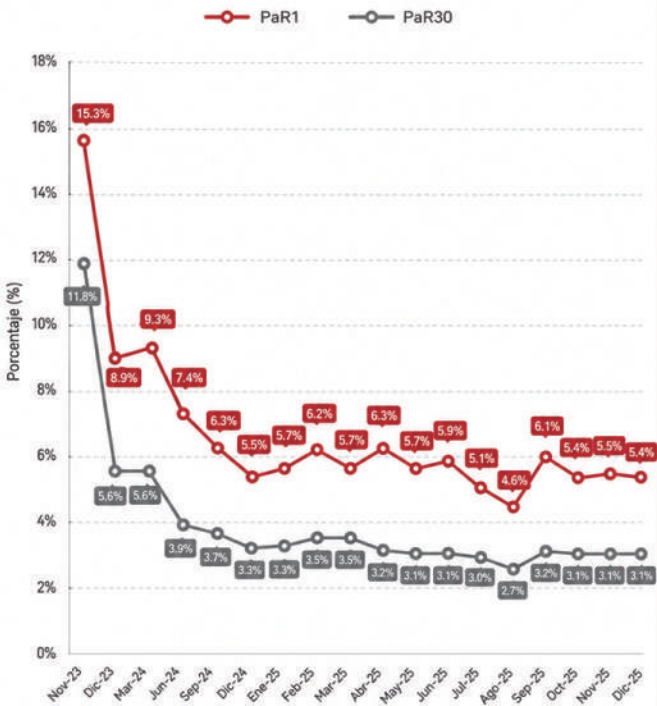
La implementación de esta estrategia permitió orientar los esfuerzos de la organización hacia los siguientes resultados:

- Mantener una cartera de créditos más saludable y sostenible.
- Reducir los niveles de mora y fortalecer los indicadores de riesgo.
- Incrementar la rentabilidad a través de una mejor gestión del diferencial de tasa.
- Mejorar la calidad de los clientes incorporados a la cartera.
- Minimizar pérdidas mediante el fortalecimiento de garantías.
- Aumentar la efectividad de las acciones de recuperación en agencias con mayores niveles de morosidad.

Para esto podemos apreciar en la gráfica final que en todo el periodo 2025 la mejora en la calidad del Portafolio ha sido sostenible, pasamos en diciembre de 2024 PaR1 5.5% y PaR30 3.3% a diciembre de 2025 PaR1 5.4% y PaR30 3.1%, esto haciendo la simulación estadística en el cual el portafolio sigue saneándose a partir de 180 días, siguiendo la política de saneo del mercado local.



PaR (simulación de saneamiento a 180+)



Conclusión

Estrategia de negocios y su enfoque hacia la calidad y estabilidad estuvo centrada en consolidar una cartera de crédito de alta calidad, privilegiando la sostenibilidad y la rentabilidad por encima del crecimiento acelerado.

A través del fortalecimiento de la gestión de cobro, la mejora en el perfilamiento de clientes, el aumento de las garantías y el reforzamiento de los equipos de recuperación, FINCA buscó sentar las bases para un crecimiento más sólido, rentable y con un riesgo controlado.

GESTIÓN OPERACIONAL: MEJORA CONTINUA Y EFICIENCIA OPERATIVA

2025 fue un ejercicio anual importante en la Gerencia de Operaciones. Luego de la transición del año 2024, en que apoyamos en la gestión de capacitación, seguros y cobranza, el objetivo fue reasignar nuevamente las tareas que por su naturaleza corresponden a distintos ámbitos institucionales y enfocarnos en la gestión de eficiencia operativa y mejora continua.

Así, en el segundo trimestre del año reasignamos las gestiones de cobranza en la Gerencia Comercial con el fin de cohesionar los equipos de ventas y de cobros y brindar más responsabilidad en la gestión gerencial a nivel de agencias; la gestión de seguros en la Gerencia Financiera; y la gestión de capacitación en Recursos Humanos.

Unificamos los departamentos de Análisis funcional y Procesos y proyectos en un solo nuevo departamento de Mejora continua; afianzamos la fusión previa de las áreas de Análisis de Crédito y de Servicios operativos en la Unidad de procesamiento de créditos (Credit Underwriting Unit – CUU); y continuamos con la supervisión del departamento de Mercadeo – Negocios estratégicos y de la Gerencia de IT.

Es decir, nos encargamos de la gestión de las áreas soporte al Negocio, bajo la Misión de *brindar seguridad a la institución de que las operaciones se ejecutan con calidad y de forma oportuna en el día a día.*

Departamento de Mercadeo – Negocios estratégicos

A inicios de año el Departamento de Mercadeo – Negocios estratégicos apoyó en la adecuación de los planes de seguros. Tomando en cuenta que casi un 47% de nuestros clientes se encuentran

casados o en unión libre impulsamos mejores condiciones que incentiven el agregar a los cónyuges-convivientes en los planes de seguro para ampliar la cobertura y el apoyo a nuestros clientes.

Asimismo, impulsamos mejoras de coberturas en los Seguros complementarios (paramétricos, atención en consultas y otros servicios médicos); llevamos a cabo jornadas médicas, actividades de capacitación de inducción del personal; con el apoyo de la App Alterna realizamos una campaña de Educación Financiera con participación de todas las agencias.

En cuanto a Marketing digital, incrementamos en un 7% el total de seguidores en redes sociales y apoyamos en la creación de campañas para atracción de Leads. En conjunto con el departamento de Mejora Continua y la Gerencia de IT implementamos un módulo de gestión y seguimiento de contactos y prospectos para potenciar el alcance y presencia de FINCA Guatemala en clientes atendidos. Además, con mucha satisfacción retomamos el lanzamiento de una Memoria Anual y creamos la revista interna Impacto, como medio de divulgación de temas de interés institucional.



Gerencia IT

Del lado de Tecnología, realizamos importantes mejoras en el aplicativo FG Móvil que captura información de los clientes en campo, ejecutamos con éxito el ejercicio de Recuperación de desastre a nivel general institucional, con significativas mejoras en los tiempos de recuperación y con la inclusión de todos los sistemas y aplicativos, lo que garantiza la continuidad del negocio en el caso de una eventualidad en la que requiriésemos operar de forma remota. Para este 2026 nuestro objetivo es modernizar la infraestructura tecnológica a nivel de agencias.

Departamento de Mejora continua

El departamento de Mejora continua, cuya participación es transversal a toda la operación, fue protagonista principal en la capacitación técnica todo el personal de nuevo ingreso de la institución, impartiendo en cada oportunidad aproximadamente el 50% del tiempo de capacitación, para familiarizarles con los diferentes aplicativos que integran los sistemas de la institución y con esto impulsar la productividad desde el inicio de la experiencia laboral. Apoyó en la implementación de la iniciativa para la creación del módulo de Contactos y Bases preaprobadas, para mejorar la trazabilidad y gestión de las mismas; documentó los cambios y mejoras a nivel de políticas y procesos, además de coordinar y ejecutar cambios a nivel de flujos de trabajo en el Core bancario que llevó a mejorar los tiempos de procesamiento.



Departamento CUU

El CUU fue clave en la mejora de la calidad de cartera a nivel institucional mediante la proposición e implementación de cambios en políticas acorde a nuestro apetito de riesgo de crédito, lo cual se ve reflejado en los reportes de cosecha (vintages) presentados en esta Memoria anual. También los tiempos de procesamiento, como se mencionó anteriormente, mejoraron de forma significativa.

Una actividad de enorme relevancia en la gestión 2025, fue completar el cierre de cajas en todas las agencias; para ello requerimos el apoyo de Mejora continua, Mercadeo, Administración y otras áreas de la Gerencia Financiera. Esta tarea permitió reducir costos operativos, riesgos asociados a operaciones de Caja, fortalecer la eficiencia operativa con una mejora significativa en la atención a nuestros clientes y nos exige la búsqueda de alianzas y soluciones que garanticen un servicio cercano y de calidad a nuestros clientes por medio de fintech's, agentes bancarios u otros proveedores.

Para este 2026 nos quedan muchos retos que afrontaremos para el cumplimiento de la Misión antes indicada y con al Visión de *ser el área modelo en cuanto a estándares éticos y de desempeño, para incidir en un crecimiento sostenible de la institución en su doble propósito de rentabilidad e impacto social.*

Departamento CUU

Proporcionamos al cliente un servicio eficiente en sus solicitudes, procurando su solvencia financiera, y alineado a políticas internas a través de controles de calidad.

DATOS SOBRE NUESTROS CLIENTES



43 años

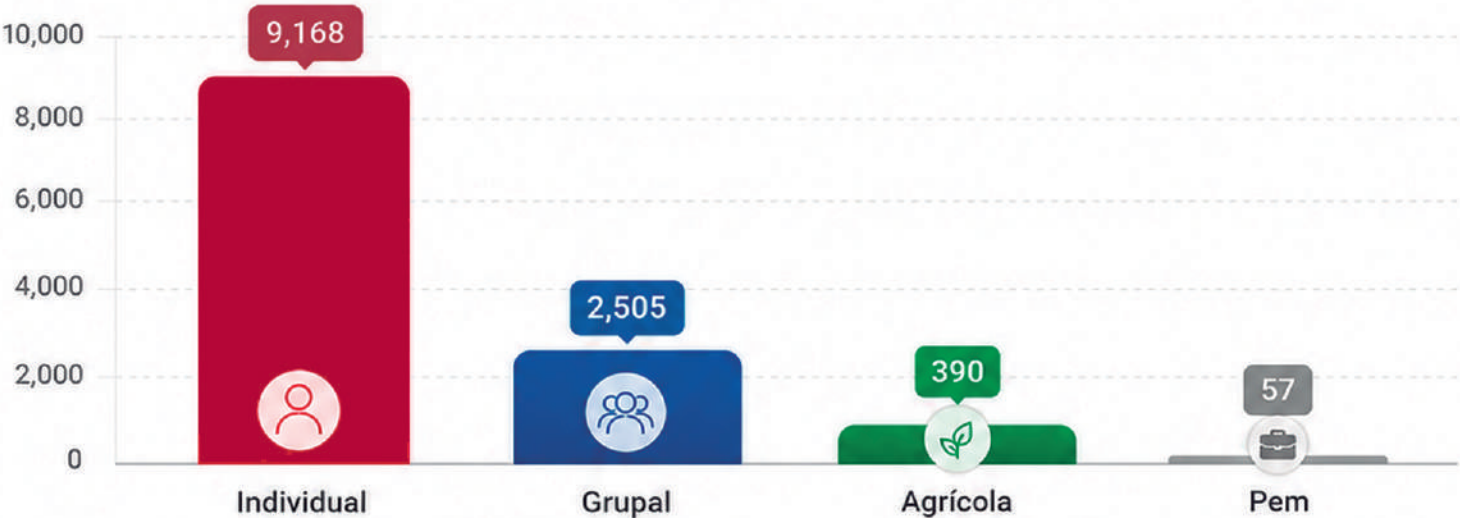
Mujeres: 8,744

Hombres: 3,376



45 años

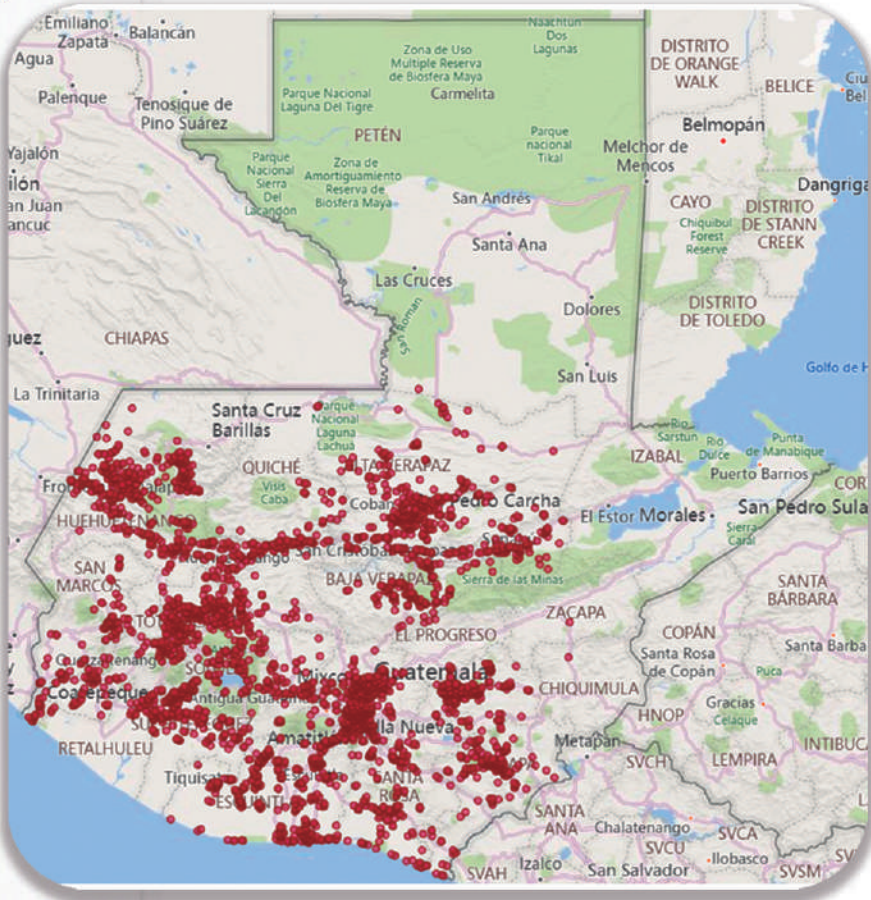
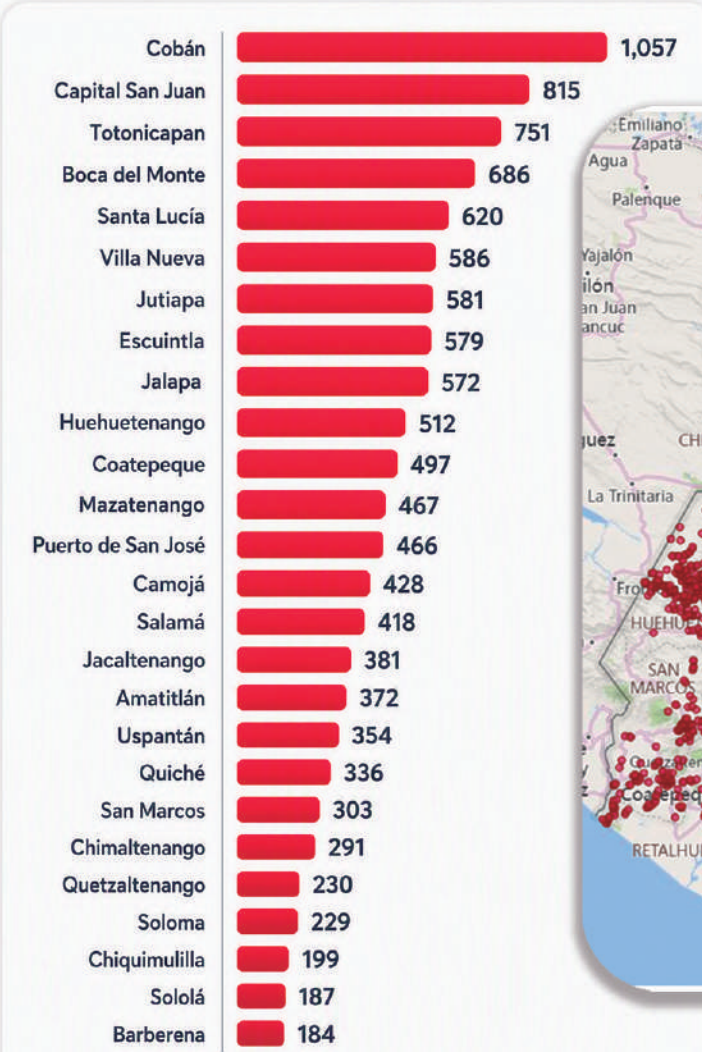
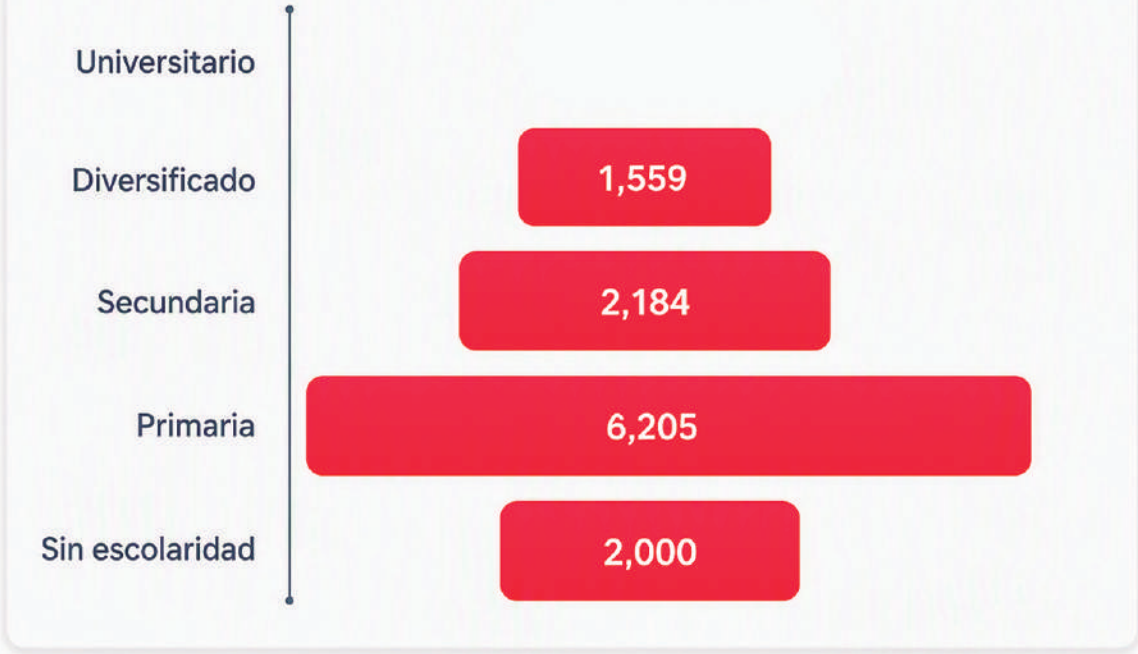
Cientes por Producto



Sector



Escolaridad



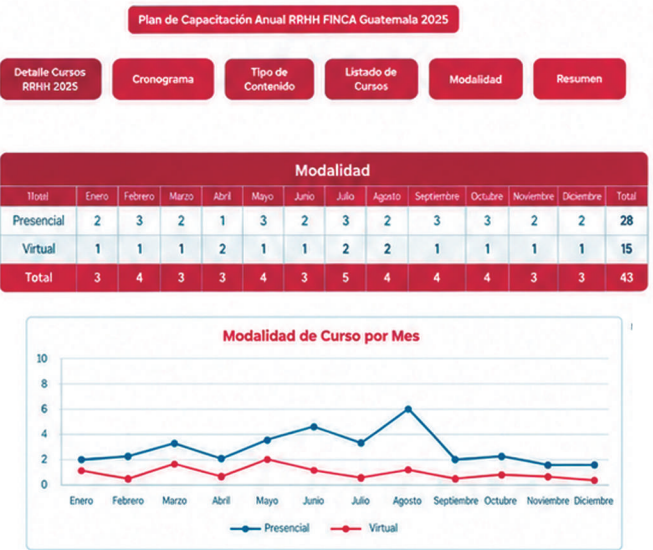
GESTIÓN DE RECURSOS HUMANOS

Durante el año 2025, el Departamento de Recursos Humanos, como parte de su plan de mejora continua, desarrolló e implementó una serie de controles digitales orientados a optimizar la gestión interna y fortalecer el cumplimiento de los objetivos estratégicos.

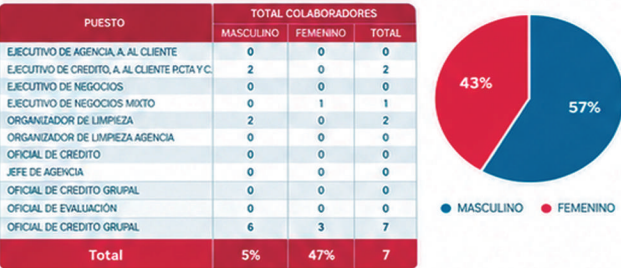
Nombre naturaleza	Puesto	Requeridas	Contratadas
JA	Jefe de Agencia	3	1
NC	Normalizador de Crédito	2	1
EN	Ejecutivo de Negocios	15	3
ENM	Ejecutivo de Negocios Mixto	1	0
OCG	Oficial de Crédito Grupal	3	0
EEC	Ejecutivo de Experiencia al Cliente	0	1
Total		24	6



Capacitaciones



Salud y Seguridad Ocupacional



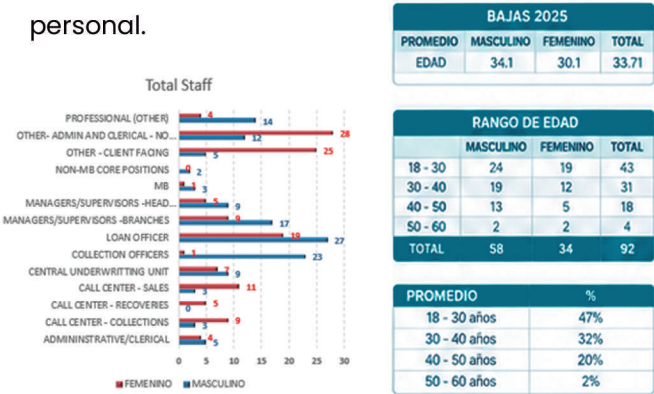
Reporte de Nómina



Contrataciones 2025

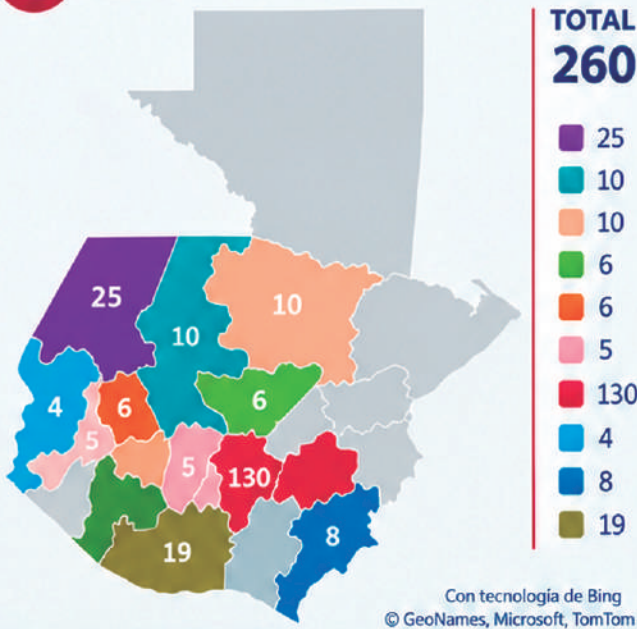
Durante el año 2025, se desarrolló e implementó un Dashboard integral con el objetivo de contar con una visión panorámica de las contrataciones y de la composición del personal.

Esta herramienta permitió analizar indicadores clave como la cantidad de colaboradores por puesto, la distribución por género, el nivel de escolaridad, el promedio de edad, así como el comportamiento de las bajas y la rotación de personal.

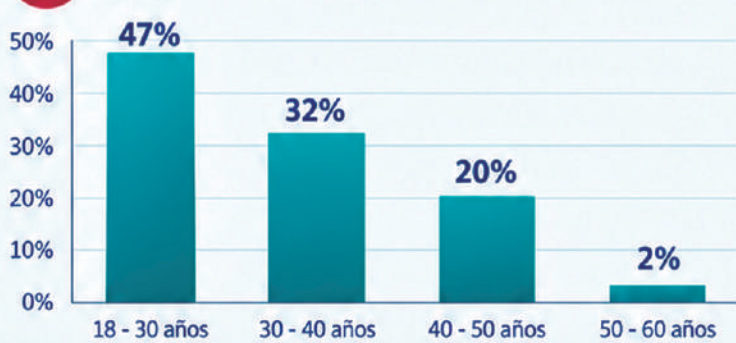




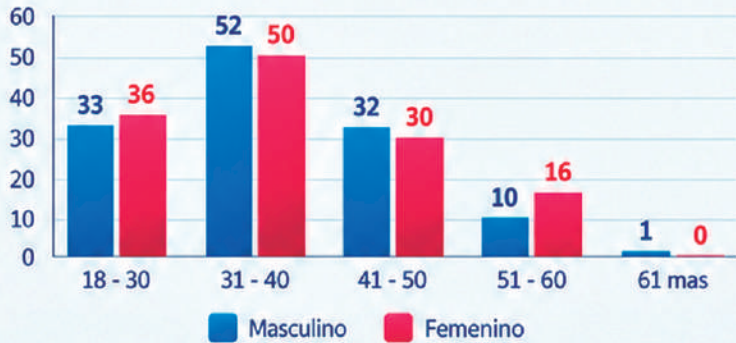
Distribución Por Región



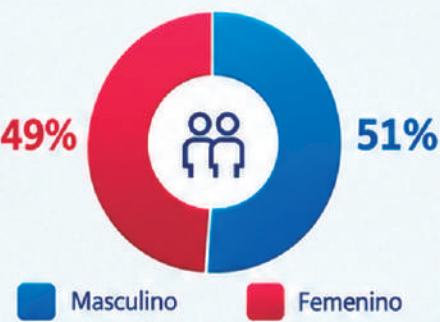
% Baja Por Edad



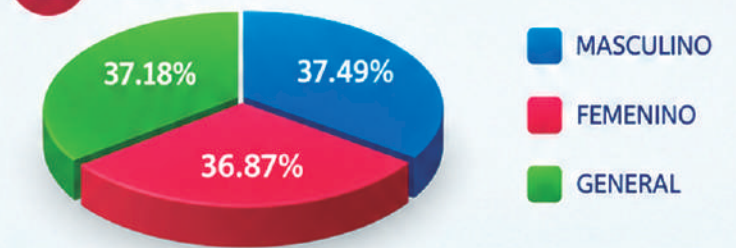
Rango de Edades por Género Staff FINCA



% Género de Los Colaboradores



Promedio de Edad



Escolaridad de Los Colaboradores



Rotación por Trimestre



Capacitación y Desarrollo

La proyección estratégica de capacitaciones 2025 se enfocó en áreas de crecimiento y desarrollo, cumplimiento y prevención de LD y FT, salud y seguridad ocupacional, temas formativos y revisión de procesos. En total, se cumplió al 100% con un cronograma de 79 capacitaciones a lo largo de todo el año. Estas acciones fortalecieron las competencias técnicas y profesionales de los colaboradores, promoviendo una cultura de aprendizaje continuo y mejora constante.

MES	Crecimiento	Desarrollo	Cumplimiento	Salud y Seguridad Ocupacional	Informativo	Procesos	Total
Enero	1	1	0	0	0	0	2
Febrero	1	0	0	0	0	0	1
Marzo	2	2	1	2	1	0	8
Abril	2	0	0	1	0	2	5
Mayo	2	1	0	0	0	7	10
Junio	3	4	0	1	0	2	10
Julio	2	1	0	1	0	1	5
Agosto	2	3	0	1	0	3	9
Septiembre	6	3	0	1	0	3	13
Octubre	1	0	0	1	0	2	4
Noviembre	1	1	0	3	0	2	7
Diciembre	3	0	0	0	0	2	5
Total	26	16	1	11	1	24	79



A continuación, se detalla el conjunto de temas desarrollados a lo largo del año 2025, en el marco de las capacitaciones impartidas durante dicho período, teniendo como objetivo principal cubrir las áreas proyectadas, las cuales fueron abordadas de manera satisfactoria.

- Cumplimiento y prevención de lavado de dinero.
- Formaciones técnicas.
- Desarrollo de liderazgo.
- Bienestar y cultura organizacional.
- Inducción estructurada, Formación presencial (ILT).
- Formación virtual sincrónica (VILT).
- Aprendizaje digital.

Programa de Liderazgo Trascendente

Durante el año 2025, se dio inicio al programa de equipamiento dirigido a los líderes de FINCA Guatemala, comenzando con los Gerentes Regionales, seguido por los Jefes de Agencia, y posteriormente con las jefaturas de Sede Central. A continuación, se presenta el cronograma de avance del Programa de Liderazgo Trascendente

Público	Etapa I	Etapa II	Etapa III	Etapa IV	Total	Avance
Gerentes Regionales	☒	☒	☒	☒	4	100%
Jefes De Agencia	☒	☒	☐	☐	2	50%
Líderes Sede Central	☒	☐	☐	☐	1	25%

Estructura y Contenido del programa de Liderazgo Trascendente

El programa será implementado en dos fases:

Fase 1 – Mandos Medios y Líderes Actuales
Formación inicial en autoconocimiento, gestión de equipos y liderazgo basado en el servicio.

Fase 2 – Toda la Organización
Integración del liderazgo trascendente como parte de la cultura organizacional, fomentando una comunidad donde cada persona se reconoce como líder desde su rol.

Objetivos del Programa

- Desarrollar líderes conscientes, íntegros y orientados al servicio.
- Promover una cultura de apoyo mutuo y colaboración.
- Impulsar la innovación y la adaptabilidad a través de un liderazgo humano.
- Construir un entorno laboral que potencie el talento, la pertenencia y la resiliencia.

Metodología

El programa combina distintas metodologías de aprendizaje:

- Talleres vivenciales: dinámicas de grupo, simulaciones y reflexión colectiva.
- Mentoría y coaching: acompañamiento y seguimiento individual y grupal para fortalecer el aprendizaje.
- Diálogo abierto: foros, círculos de confianza y espacios de escucha activa.

Contenidos por Etapa

Etapa 1 – El líder consciente

- Autoconocimiento y propósito personal.
- Inteligencia emocional y gestión de emociones.
- Liderazgo ético y coherencia personal.

Etapa 2 – El líder relacional

- Comunicación efectiva y escucha activa.
- Resolución de conflictos y construcción de confianza.
- Coaching y mentoring para desarrollar a otros.

Etapa 3 – El líder organizacional

- Gestión del cambio cultural.
- Liderazgo inclusivo y diversidad.
- Innovación y pensamiento estratégico.

Etapa 4 – El líder trascendente

- Liderazgo basado en el servicio (servant leadership).
- Sostenibilidad y responsabilidad social.
- Dejar un legado: impacto en la comunidad y la organización.

En conclusión, la gestión del Departamento de Recursos Humanos de FINCA Guatemala ha sido estructurada de manera integral, con el objetivo de fortalecer el desarrollo de capacidades tanto en los miembros del equipo como en los colaboradores de toda la organización.

Asimismo, se han optimizado diversos procesos mediante su mejora y digitalización, incorporando la elaboración de reportes y análisis gráficos que permitirán evaluar de forma objetiva el desempeño de los colaboradores.

Este enfoque contribuye no solo a una gestión más eficiente y basada en datos, sino también a la toma de decisiones estratégicas orientadas a la mejora continua y al cumplimiento de los objetivos organizacionales.



GESTIÓN DE MERCADEO

CONECTANDO OPORTUNIDADES, PERSONAS Y PROPÓSITO

Durante 2025, la gestión de Mercadeo se orientó a fortalecer la presencia institucional, ampliar el alcance de la marca y, principalmente, acercar las soluciones financieras de la organización a pequeños empresarios, familias y comunidades.

Más allá de promover productos, el trabajo realizado buscó comunicar de manera cercana el propósito de FINCA: acompañar a las personas para que puedan desarrollar sus negocios, mejorar su bienestar y construir un futuro con mayores oportunidades.

Marketing digital con resultados medibles

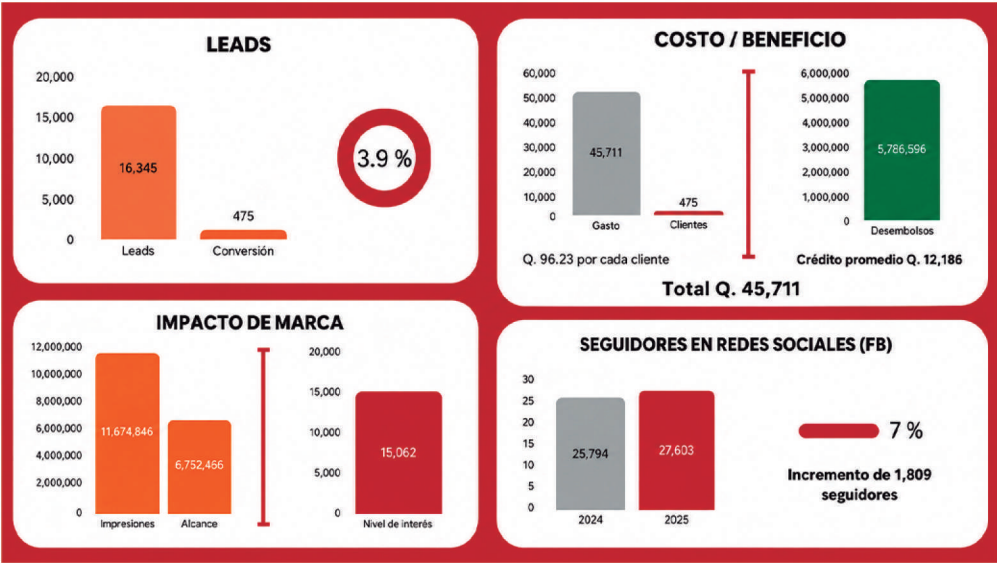
Durante 2025, las campañas digitales generaron 16,345 oportunidades comerciales o leads, de las cuales 475 se convirtieron en clientes, registrando una tasa de conversión reportada del 3.9 por ciento. Estos clientes representaron desembolsos por Q5,788,559, con un crédito promedio de Q12,186. La inversión total fue de Q45,711, equivalente a un costo aproximado de Q96.23 por cada cliente adquirido.

Las campañas también alcanzaron 11.47 millones de impresiones, un alcance acumulado de 6.78 millones y más de 15 mil interacciones o manifestaciones de interés. A ello se sumó el crecimiento de la comunidad digital de Facebook, que pasó de 25,794 seguidores en 2024 a 27,603 en 2025, incorporando 1,809 nuevos seguidores y registrando un crecimiento aproximado del 7 %.

Una estrategia cercana a las agencias y los clientes

Las actividades institucionales permitieron fortalecer la cercanía con los equipos de trabajo, promover la participación interna y generar experiencias positivas alrededor de la marca.

Entre las principales iniciativas se incluyeron: la celebración del Día de la Madre, la cual involucró a 17 agencias y 311 participantes, mientras que las actividades del Día del Niño alcanzaron a 257 personas, entre niños y adultos, con la participación de 23 agencias.

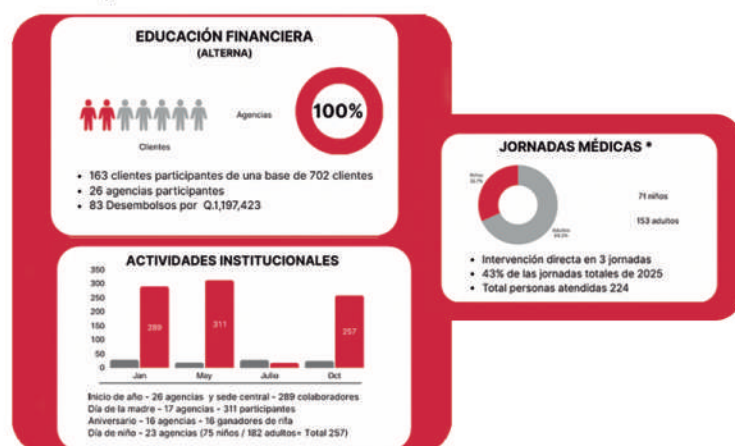


Educación financiera y generación de oportunidades

Se capacitó a 163 clientes de una base de 702, con participación de las 26 agencias consideradas en la estrategia. Como resultado, se registraron 83 desembolsos por Q1,197,423.

Aunque la educación financiera no debe medirse únicamente por el número de créditos generados, estos resultados reflejan que una orientación adecuada puede ayudar a los clientes a comprender mejor las opciones disponibles, fortalecer sus conocimientos y tomar decisiones más informadas en relación con sus negocios y necesidades económicas.

La colaboración con Alterna permitió complementar la experiencia de FINCA Guatemala con metodologías orientadas al desarrollo empresarial y al fortalecimiento de capacidades.



Comunicación institucional y fortalecimiento de la marca

También se impulsó la recuperación y renovación de herramientas de comunicación institucional. Entre ellas destaca la elaboración de la Memoria Anual, después de un periodo prolongado sin publicación, y la primera edición impresa de la revista institucional desde su última edición reportada en 2013.

Estas publicaciones son importantes porque permiten documentar resultados, reconocer el trabajo de los colaboradores y compartir historias que reflejan el impacto de FINCA en las comunidades.

Además, fortalecen la transparencia y ofrecen una visión más completa de la institución ante clientes, colaboradores, aliados, inversionistas y otros grupos de interés.

La presencia de marca se complementó con entrevistas en Guatevisión, promociones institucionales y talleres de capacitación para clientes, incluyendo actividades de elaboración de jabón artesanal con apoyo de la Municipalidad de Salamá.

Otro resultado relevante fue el seguimiento de 16,474 contactos entre enero y mayo, asociado a 1,488 desembolsos por Q26,208,466.38. Aunque estos resultados dependen del trabajo comercial de las agencias, reflejan la importancia de una coordinación constante entre Mercadeo y el área comercial.

Escuchar al cliente para mejorar

La medición de satisfacción presentada reportó un NPS de 68 puntos, con 233 personas encuestadas. De ellas, 187 fueron clasificadas como promotoras, equivalentes al 80 %; 19 como pasivas, equivalentes al 8 %; y 27 como detractoras, equivalentes al 12 %.

Cada estrategia, campaña y actividad representa una oportunidad para consolidar la confianza, generar valor y continuar posicionando a FINCA como una institución cercana, comprometida y al servicio del desarrollo de Guatemala.

PROTECCIÓN DE SEGUROS A CLIENTES

Seguros: respaldo, bienestar y tranquilidad para nuestros clientes

Durante 2025, FINCA Guatemala continuó fortaleciendo su compromiso de brindar soluciones financieras integrales que acompañen a los clientes más allá del crédito.

Como parte de esta visión, los seguros se consolidaron como una herramienta clave para proteger el bienestar económico, familiar y personal de nuestros clientes, especialmente ante situaciones imprevistas que pueden afectar la estabilidad de sus hogares, sus actividades productivas y sus negocios.

La oferta de seguros permitió complementar los productos financieros tradicionales con alternativas de protección accesibles, diseñadas de acuerdo con las necesidades de las familias guatemaltecas. De esta manera, FINCA Guatemala reafirmó su enfoque de inclusión financiera responsable, promoviendo no solo el acceso al financiamiento, sino también la prevención, la resiliencia y la tranquilidad de sus clientes.

Resultados del portafolio de seguros en 2025

Durante el año, FINCA Guatemala registró un total de 147,101 clientes/coberturas atendidas a través de los distintos productos de seguros disponibles, con un monto asociado de Q6.3 millones. El Seguro Saldo Deudor concentró la mayor participación, con 137,240 registros, reafirmando su importancia como mecanismo de protección financiera para los clientes y sus familias.

Asimismo, el Seguro de Vida y Salud alcanzó 6,041 registros, seguido por Cuida de Mí con 2,738, Desempleo con 734, los seguros Paramétricos con 219 registros en conjunto, Optativo Protección General con 105, Vehículos con 21 y Crediremesas con 3.

Estos resultados reflejan el esfuerzo institucional por mantener una oferta de protección diversificada, accesible y alineada con las necesidades reales de los clientes.

Además, evidencian el compromiso de FINCA Guatemala por fortalecer la seguridad financiera de las familias, brindando herramientas que les permitan enfrentar con mayor tranquilidad situaciones relacionadas con salud, fallecimiento, desempleo, eventos climáticos y otros riesgos que pueden impactar su estabilidad económica.

Protección ante eventos climáticos

Uno de los productos relevantes dentro del portafolio fue Inversión Segura, un seguro paramétrico orientado a brindar respaldo a clientes que pueden verse afectados por fenómenos climáticos como lluvias excesivas, sequías u otros eventos que impactan directamente en sus actividades productivas.



Este seguro representa una alternativa de protección ágil y oportuna, ya que facilita el acceso a indemnizaciones bajo condiciones previamente definidas, reduciendo la incertidumbre y contribuyendo a que los clientes puedan recuperarse con mayor rapidez ante eventos adversos. Su propósito principal es apoyar la continuidad de los negocios, proteger los ingresos familiares y fortalecer la capacidad de respuesta de las comunidades frente a los efectos del clima.

Seguro Saldo Deudor: tranquilidad para las familias

El Seguro Saldo Deudor continuó siendo una herramienta fundamental de protección financiera para los clientes y sus familias. Este producto permite cubrir el saldo pendiente del crédito en caso de fallecimiento o incapacidad, evitando que la obligación financiera se convierta en una carga adicional para los seres queridos del cliente.

Con 137,240 clientes/coberturas registradas durante 2025, este seguro representó el producto con mayor alcance dentro del portafolio. Su relevancia radica en que brinda respaldo en momentos de alta vulnerabilidad, protegiendo tanto la estabilidad financiera del hogar como la continuidad del patrimonio familiar.

Con este beneficio, FINCA Guatemala contribuye a brindar mayor seguridad y tranquilidad a las familias, especialmente en momentos difíciles. Asimismo, este seguro refleja el compromiso institucional de promover prácticas responsables, protegiendo tanto la estabilidad financiera del cliente como el bienestar de su núcleo familiar.

Seguro de Vida y Salud: acceso a servicios esenciales

El Seguro de Vida y Salud Familiar e Individual fortaleció el acceso de los clientes a servicios médicos básicos y de atención preventiva. A través de este producto, los clientes pudieron contar con beneficios orientados al cuidado de la salud, incluyendo consultas médicas, atención en áreas como medicina general, ginecología y pediatría, así como apoyo en medicamentos y otros servicios complementarios.

Durante 2025, este seguro registró 6,041 clientes/coberturas atendidas, posicionándose como uno de los productos más importantes después del Seguro Saldo Deudor. Su contribución fue especialmente relevante al acercar servicios de salud a clientes que, en muchos casos, enfrentan limitaciones para acceder a atención médica oportuna.

La disponibilidad de este tipo de cobertura permitió reforzar el enfoque integral de FINCA Guatemala hacia el bienestar de sus clientes, contribuyendo no solo a la protección financiera, sino también a la mejora de la calidad de vida de las familias atendidas.

Otros seguros complementarios

Además de los productos principales, FINCA Guatemala mantuvo dentro de su portafolio otras alternativas de protección orientadas a responder a diferentes necesidades de los clientes. Entre ellas destacó Cuida de Mí, con 2,738 registros durante 2025, así como el seguro de Desempleo, con 734 registros, ambos enfocados en brindar respaldo ante situaciones que pueden afectar la estabilidad personal y económica de los clientes.

Asimismo, los seguros Paramétricos registraron 219 clientes/coberturas atendidas en conjunto, fortaleciendo la protección frente a riesgos climáticos. También se contó con productos como Optativo Protección General, Vehículos y Crediremesas, los cuales complementaron la oferta institucional y permitieron ampliar las alternativas de protección disponibles para los clientes.

La diversidad del portafolio evidencia el compromiso de FINCA Guatemala por ofrecer soluciones que respondan a distintos escenarios de riesgo, contribuyendo a que los clientes cuenten con mayor respaldo, confianza y tranquilidad en su relación con la institución.

Seguros como herramienta de confianza y fidelización

Durante el año, los seguros continuaron posicionándose como un componente importante dentro de la relación entre FINCA Guatemala y sus clientes.

Al ofrecer soluciones de protección complementarias al crédito, la institución fortaleció su propuesta de valor y promovió una relación más cercana, basada en la confianza, la prevención y el acompañamiento.

Más allá de representar un beneficio adicional, los seguros permitieron responder a necesidades reales de los clientes, brindando apoyo en situaciones que pueden afectar su estabilidad económica y familiar.

De esta forma, FINCA Guatemala avanzó en su objetivo de ofrecer servicios financieros con un enfoque humano, responsable y sostenible.

Atención cercana a través de jornadas médicas

Como parte del compromiso de acercar servicios de valor a las comunidades, FINCA Guatemala continuó impulsando jornadas médicas en distintas zonas del país, en coordinación con su aliado estratégico Seguros Universales.

Durante 2025, FINCA realizó 5 jornadas médicas en Coatepeque, Totonicapán, Escuintla, Cobán y Jutiapa, beneficiando a 443 personas (92 niños y 351 adultos) con atención médica básica y orientación preventiva.

La jornada benefició a 443 personas en cinco localidades: Coatepeque (85), Totonicapán (99), Escuintla (85), Cobán (73) y Jutiapa (101), reafirmando la importancia de acercar servicios de salud a comunidades con acceso limitado a atención médica.

Un enfoque integral de protección

Durante 2025, los seguros continuaron fortaleciendo la inclusión financiera y la experiencia del cliente, consolidando un modelo de atención integral que acompaña a las familias en el crecimiento de sus negocios y en la protección de su salud, patrimonio y tranquilidad.



Ejemplo de volantes digitales para jornadas médicas

CANALES DE DESEMBOLSO Y COLECTURÍA

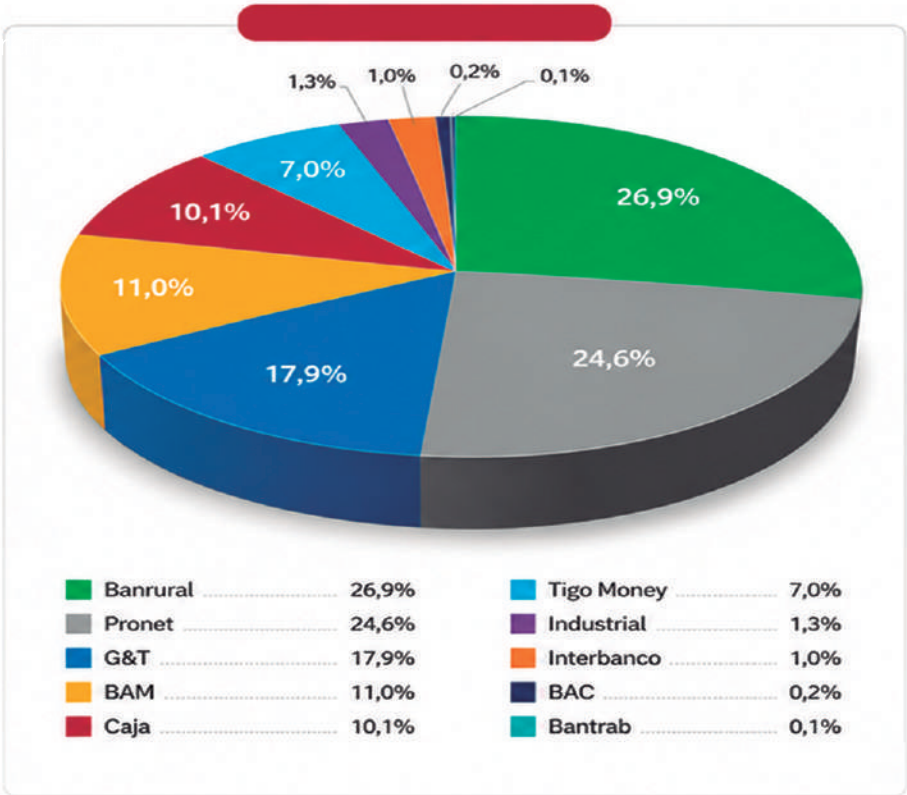
Desempeño de cartera:

Como resultado del cierre de cajas en agencias realizado en agosto de 2025, se incrementó la eficiencia operativa y se optimizó el uso de los recursos. En línea con el compromiso de mantener opciones de pago accesibles para nuestros clientes, se establecieron nuevos convenios estratégicos. Durante el año se concretó una alianza con BAC y se iniciaron negociaciones con Banrural para fortalecer y mejorar el servicio brindado a través de esta entidad.

El cierre de cajas también modificó la participación de los distintos canales de pago. Por ejemplo, PRONET se consolidó como uno de los canales más utilizados, gracias a su amplia cobertura y presencia en diversos puntos del país.



Actualmente, los clientes cuentan con una red de más de 12,000 puntos de pago a nivel nacional, que incluye agencias bancarias, agentes corresponsales (comercios afiliados) y plataformas digitales, lo que garantiza mayor disponibilidad, conveniencia y accesibilidad para realizar sus pagos.



Distribución de los desembolsos por Canal (2025):

El cierre de cajas también generó cambios en la distribución de los canales de desembolso. Como resultado, la Orden de Pago, que se cambia a través de BAM, se consolidó como la principal forma de desembolso para nuestros clientes.

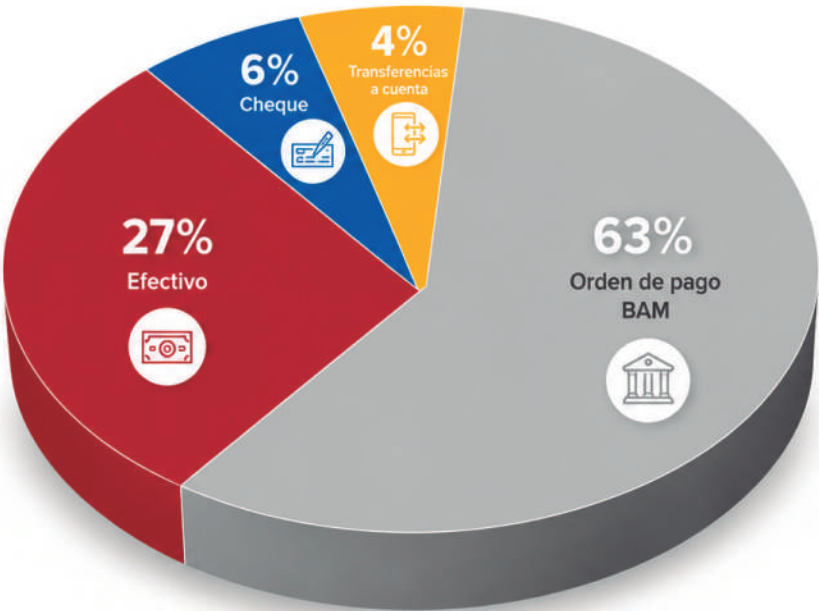


¿Hacia dónde vamos en 2026?

Durante 2026 se continuará impulsando nuevos convenios estratégicos con el objetivo de ampliar y fortalecer la red de puntos de pago y desembolso, ofreciendo mayor cobertura, accesibilidad y conveniencia para los clientes.

Entre las iniciativas planificadas para este año se encuentra la implementación del servicio de recolección de pagos a través de BAC, así como la mejora del servicio con Banrural para habilitar la aplicación de pagos en línea.

En materia de desembolsos, se trabaja en conjunto con Banrural y G&T para incorporar órdenes de pago que puedan hacerse efectivas en ambas instituciones, ampliando las opciones disponibles para los clientes y mejorando su experiencia de servicio.



Medio de Pago	Participación
Orden de pago BAM	63%
Efectivo	27%
Cheque	6%
Transferencias a cuenta	4%



Tel: 502 2413 3000
Fax: 502 2413 3003
www.bdo.com.gt

5ª. Avenida 5-55, Zona 14,
Europlaza World Business
Center, Torre II Nivel 9
Ciudad de Guatemala,
Guatemala

INFORME DE LOS AUDITORES INDEPENDIENTES

A la Asamblea General de Accionistas de
FUNDACIÓN INTERNACIONAL PARA LA ASISTENCIA COMUNITARIA

Opinión

Hemos auditado los estados financieros de **FUNDACIÓN INTERNACIONAL PARA LA ASISTENCIA COMUNITARIA** (la Fundación), que comprenden el estado de situación financiera al 31 de diciembre de 2025, el estado de resultados integral, el estado de cambios en el patrimonio y el estado de flujos de efectivo correspondientes al año que terminó en esa fecha; así como, las notas explicativas de los estados financieros que incluyen un resumen de las políticas contables significativas.

En nuestra opinión, los estados financieros adjuntos de **FUNDACIÓN INTERNACIONAL PARA LA ASISTENCIA COMUNITARIA** presentan razonablemente en todos los aspectos materiales, la situación financiera al 31 de diciembre de 2025, su desempeño financiero y flujos de efectivo correspondientes al año que terminó en esa fecha, de conformidad con las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF).

Fundamento de la opinión

Hemos llevado a cabo nuestra auditoría de conformidad con las Normas Internacionales de Auditoría (NIA). Nuestras responsabilidades de acuerdo con dichas normas se describen más adelante en la sección *Responsabilidades del auditor en relación con la auditoría de los estados financieros* de nuestro informe. Somos independientes de la Fundación de conformidad con los requerimientos de ética aplicables a nuestra auditoría de los estados financieros establecidos en el Código de Ética para Profesionales de la Contabilidad, emitido por el Consejo de Normas Internacionales de Ética para Contadores (IESBA) y hemos cumplido las demás responsabilidades de ética de conformidad con esos requerimientos. Consideramos que la evidencia de auditoría que hemos obtenido proporciona una base suficiente y adecuada para nuestra opinión.

Responsabilidades de la administración y de los responsables del gobierno de la Fundación sobre los estados financieros

La Administración de la Fundación es responsable de la preparación de los estados financieros adjuntos de conformidad con las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF) y del control interno que la Administración considere necesario para permitir la preparación de estados financieros libres de incorrección material, debida a fraude o error.

En la preparación de los estados financieros, la administración es responsable de la valoración de la capacidad de la Fundación de continuar como empresa en funcionamiento, revelando, según corresponda, las cuestiones relacionadas con la empresa en funcionamiento y utilizando el principio contable de empresa en funcionamiento excepto si la administración tiene intención de liquidar la Fundación o de cesar sus operaciones, o bien no exista otra alternativa realista.

Los responsables del gobierno de la Fundación son responsables de la supervisión del proceso de información financiera de la Fundación.

Responsabilidades de los auditores sobre la auditoría de estados financieros

Nuestro objetivo es obtener seguridad razonable de que los estados financieros en su conjunto estén libres de incorrección material, debido a fraude o error, y emitir un informe de auditoría que contiene nuestra opinión. Seguridad razonable es un alto grado de seguridad, pero no garantiza que una auditoría realizada de conformidad con las Normas Internacionales de Auditoría (NIA) siempre detecte una incorrección material cuando existe. Las incorrecciones pueden deberse a fraude o error y se consideran materiales si, individualmente o de forma agregada, puede preverse razonablemente que influyan en las decisiones económicas que los usuarios toman basándose en los estados financieros.

Como parte de una auditoría de conformidad con las NIA, aplicamos nuestro juicio profesional y mantenemos una actitud de escepticismo profesional durante toda la auditoría. También:

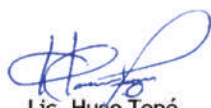
- Identificamos y valoramos los riesgos de incorrección material de los estados financieros, debida a fraude o error, diseñamos y aplicamos los procedimientos de auditoría para responder a dichos riesgos y obtenemos evidencia de auditoría suficiente y adecuada para proporcionar una base para nuestra opinión. El riesgo de no detectar una incorrección material debida a fraude es más elevado que en el caso de una incorrección material debida a error, ya que el fraude puede implicar colusión, falsificación, omisiones deliberadas, manifestaciones intencionadamente erróneas o la elusión del control interno.
- Obtuvimos conocimiento del control interno relevante para la auditoría con el fin de diseñar procedimientos de auditoría que sean adecuados en función de las circunstancias y no con la finalidad de expresar una opinión sobre la eficacia del control interno de la Fundación.
- Concluimos sobre lo adecuado de la utilización, por la dirección, del principio contable de empresa en funcionamiento y, basándonos en la evidencia de auditoría obtenida, concluimos sobre si existe o no una incertidumbre material relacionada con hechos o con condiciones que pueden generar dudas significativas sobre la capacidad de la Fundación para continuar como empresa en funcionamiento. Si concluimos que existe una incertidumbre material, se requiere que llamemos la atención en nuestro informe de auditoría sobre la correspondiente información revelada en los estados financieros o, si dichas revelaciones no son adecuadas, que expresemos una opinión modificada.

Nuestras conclusiones se basan en la evidencia de auditoría obtenida hasta la fecha de nuestro informe de auditoría. Sin embargo, hechos o condiciones futuros pueden ser causa de que la Fundación deje de ser una empresa en funcionamiento.

- Evaluamos la adecuación de las políticas contables aplicadas y la razonabilidad de las estimaciones contables y la correspondiente información revelada por la Administración.

Nos comunicamos con los responsables del gobierno de la Fundación en relación con, entre otros asuntos, el alcance y el momento de realización de la auditoría planificados y los hallazgos significativos de la auditoría, así como cualquier deficiencia significativa del control interno que identificamos en el transcurso de la auditoría.

BDO AUDITORES Y CONSULTORES, S.A.



Lic. Hugo Tepé
Socio de Auditoría y Assurance
Colegiado No. CPA - 7772
Guatemala
10 de junio de 2026

FUNDACIÓN INTERNACIONAL PARA LA ASISTENCIA COMUNITARIA

ESTADOS DE SITUACIÓN FINANCIERA
AL 31 DE DICIEMBRE DE 2025 Y CIFRAS CORRESPONDIENTES DE 2024
(Expresados en quetzales - Nota 2)

	<u>NOTAS</u>	<u>2025</u>	<u>2024</u>
ACTIVOS			
Efectivo	2,3	Q 1,318,021	Q 5,863,248
Inversiones en valores	2,4	78,703,274	79,090,774
Préstamos por cobrar - neto	2,5	152,208,573	181,969,983
Deudores varios	2,6	3,159,812	1,449,011
Otros activos	2,7	1,968,082	759,482
Bienes adjudicados	2	2,324,948	3,615,999
Activos por derecho de uso - neto	2,8	11,641,099	4,744,230
Bienes e instalaciones - neto	2,9	1,306,459	1,499,974
Activos intangibles	2,10	13,792,807	17,156,782
Total activo		Q <u>266,423,075</u>	Q <u>296,149,483</u>
PASIVO			
Deuda con instituciones financieras	2,11	184,182,567	223,841,290
Deuda subordinada	2,12	23,156,142	23,305,242
Cuentas por pagar con compañías relacionadas	2,13	230,025	1,036
Prestaciones laborales	2	1,512,551	1,397,089
Pasivos por arrendamientos	2,14	12,475,077	4,886,968
Otras cuentas por pagar	2,15	7,063,329	6,772,659
Total pasivo		Q <u>228,619,691</u>	Q <u>260,204,284</u>
PATRIMONIO			
	2,16		
Patrimonio fundacional		78,260	78,260
Donaciones capitalizadas		7,021,676	7,021,676
Resultados acumulados		30,703,448	28,845,263
Total patrimonio		<u>37,803,384</u>	<u>35,945,199</u>
Total pasivo y patrimonio		Q <u>266,423,075</u>	Q <u>296,149,483</u>

Las notas adjuntas son parte integral de los estados financieros.

FUNDACIÓN INTERNACIONAL PARA LA ASISTENCIA COMUNITARIA

ESTADOS DE RESULTADO INTEGRAL
POR LOS AÑOS QUE TERMINARON EL 31 DE DICIEMBRE DE 2025 Y CIFRAS CORRESPONDIENTES
DE 2024

(Expresados en quetzales - Nota 2)

	<u>NOTAS</u>	<u>2025</u>	<u>2024</u>
INGRESOS			
Intereses y comisiones sobre préstamos	2,17 Q	71,913,508	Q 75,877,074
Otros ingresos	2,18	<u>13,306,619</u>	<u>24,460,991</u>
Total de ingresos		<u>85,220,127</u>	<u>100,338,065</u>
GASTOS			
Gastos de personal	2,19	(28,984,390)	(32,381,879)
Gastos de operación	2,20	(19,352,057)	(25,468,357)
Pérdida neta por corrección del valor por PCE de activos financieros	2,5	(8,339,016)	(10,873,572)
Gastos financieros	2,21	(20,080,701)	(19,652,726)
Depreciaciones y amortizaciones	2	(6,460,127)	(7,107,479)
Otros gastos	2	<u>(78,694)</u>	<u>(975,768)</u>
Total de gastos		<u>(83,294,985)</u>	<u>(96,459,781)</u>
RESULTADO ANTES DEL IMPUESTO A LA UTILIDAD		1,925,142	3,878,284
IMPUESTO A LA UTILIDAD	2,22	<u>(66,957)</u>	<u>(142,897)</u>
RESULTADO NETO E INTEGRAL DEL AÑO		Q <u>1,858,185</u>	Q <u>3,735,387</u>

Las notas adjuntas son parte integral de los estados financieros.



Semuc Champey
Alta Verapaz

CRÉDITOS DE EDICIÓN Y CONTACTOS

Derechos reservados FINCA GUATEMALA

Contenido:

Aldo González
Gerente de Operaciones

Marilin Castillo
Jefe de Negocios Estratégicos

Pedro Meléndez
Gerente Financiero

Mauro Pino
Gerente Comercial

Claudia Marroquín
Gerente Legal

Hansel Herrera
Jefe de Proc. y Análisis de Créditos

Brandon Guerra
Analista de Información

Edición y estilo

Aldo González
Marilin Castillo

Diagramación / Diseño
Infografía / Gráficos
Jonatan Martínez

Contactos

Sede Central
7 Av 11-11 Zona 9
Ciudad Capital, Guatemala.
(502) 2225-9494
info@finca.gt

Centro de Atención al Cliente
(502) 2225-9471
(502) 5116-9164



Volcán de Agua,
Sacatepéquez,
Guatemala.



FINCA[®]

7a. Avenida 11-11 Zona 9, Guatemala.

 2225 9494  5562 9494  FINCAGuatemala  www.finca.gt