



Informe de Gestión

20 25

*XXXII Asamblea General
Ordinaria de Delegados
Presencial*

14 de marzo de 2026

*Estamos
al servicio
de nuestros
asociados*



Contenido



PÁG. 5

01. Informe del Consejo de Administración y comités



PÁG. 47

Gestión Área Comercial



PÁG. 31

02. Informe de Gerencia



PÁG. 62

Gestión Área de Mercadeo y Comunicaciones



PÁG. 39

Gestión Área Financiera y Contable



PÁG. 67

Gestión Área de Crédito y Cartera

Contenido



PÁG. **78**

Gestión
Área de Riesgos



PÁG. **85**

Informe Coordinación
de Operaciones



PÁG. **91**

Gestión
Administrativa



PÁG. **96**

Informe
Dirección de Tecnología



PÁG. **102**

03. Informe
de la Junta de Vigilancia



PÁG. **107**

04. Anexos

Integrantes Consejo de Administración

Doctores:

ORLANDO RODRÍGUEZ CHARRY

PRESIDENTE

HUGO FERNANDO ENCISO OCHOA

SUPLENTE

CAMILO EDUARDO SALAZAR LÓPEZ

VICEPRESIDENTE

GLORIA STELLA MORA GUTIÉRREZ

SUPLENTE

ÁLVARO GUZMÁN CURVELO

SECRETARIO

JAIME ENRIQUE CUERVO SAAVEDRA

SUPLENTE

Doctores:

NOHORA MARTÍNEZ RODRÍGUEZ

VOCAL

JOSÉ FENNER ROJAS

SUPLENTE

NORBERTO SANTAMARÍA GÓMEZ

VOCAL

HERNANDO CASTRO RESTREPO

SUPLENTE

BELARMINO GARCÍA TORRES

VOCAL

BLANCA ELIZABETH BENÍTEZ SÁNCHEZ

SUPLENTE

LIBARDO VIRVIESCAS ROCHA

VOCAL

EUSTORGIO MUÑOZ REYES

SUPLENTE

1.

Informe Consejo de Administración y Comités



Cordial saludo, señores Delegados:

Antes de iniciar la presentación del informe de gestión del Consejo de Administración, y como es tradición en nuestra Cooperativa, deseamos rendir un sentido homenaje a los asociados que fallecieron durante el último año, a quienes reconocemos su permanencia, compromiso y fidelidad con la Cooperativa. En su memoria, les solicito guardar un minuto de silencio. Paz en sus tumbas.

En memoria de:

- † Adriana Bayona Salazar
- † Adriana Gonzalez Rodriguez
- † Alejandro Chiappe Duarte
- † Bibiana Barragan Ayala
- † Carlos Beltran Puerta
- † Carlos Enrique Cortes Rojas
- † Claudia Patricia Páez Urrea
- † Edgar Celis Rodríguez
- † Eduardo Suárez Núñez
- † Enrique Gutiérrez Sánchez
- † Ernesto Torres Acuña
- † Eugenio Abel Forero Gómez
- † Fabian Rojas Castañeda
- † Francisco Ospina Torres
- † Germán Alejandro Franco Gutiérrez
- † Germán Soler Infante
- † Guillermo Bocanegra Jaramillo
- † Jorge Antonio Gutiérrez Rendón
- † Jorge Miguel Hernández Márquez
- † Jose Gustavo Merchán Merchán
- † Juan De Dios Trujillo Mejía
- † Judith Amparo Prada de Estrada
- † Liborio Alfonso Sánchez Avella
- † Luis Fernando Buritica Rocha
- † Luis Hernando Rojas Muñoz
- † Luis Octavio Pineda Pineda
- † Luis Vicente Lopez Ávila
- † Marco César Durán Rivera
- † Maria Inés Tautiva de Bonilla
- † Marina Martin de Mantilla
- † Primavara Grigoriu de Buendía
- † Rafael Laverde Franco
- † Roberto Cuervo Fonseca
- † Rodrigo Miranda Cabana
- † Stella Castellanos de Robayo
- † Tito Roa Roa
- † Víctor Manuel Méndez Gutiérrez

*Reiteramos nuestras más sentidas
condolencias extensivas a sus familias.*



**Dr. Orlando Rodríguez
Charry MD. FACS**

*Presidente
Consejo de Administración*

En cumplimiento de lo dispuesto en el Estatuto de Somec, la Ley 79 de 1988, la normatividad vigente del sector solidario y en desarrollo de los principios de transparencia, buen gobierno y rendición de cuentas, presento a nombre del Consejo de Administración de la Cooperativa, a la Asamblea de delegados el informe de las principales ejecutorias, decisiones y orientaciones impartidas durante la vigencia 2025.

Durante el período evaluado, el Consejo de Administración ejerció de manera permanente, responsable y colegiada sus funciones legales y estatutarias, orientando la gestión institucional hacia la sostenibilidad financiera, el fortalecimiento patrimonial, el crecimiento de la base social, la optimización de los servicios a los asociados y la preservación de los principios cooperativos que rigen a la entidad.

El Consejo durante el período objeto de este informe celebró 48 reuniones en sus diferentes modalidades: presenciales, mixtas y no presenciales asincrónicas, garantizando el quórum deliberatorio y decisorio, y adoptando decisiones con fundamento técnico, análisis financiero, criterios jurídicos y consideraciones estratégicas de mediano y largo plazo.

1. Gobierno Corporativo, Funcionamiento del Consejo y Buen Gobierno

Durante la vigencia 2025, el Consejo de Administración mantuvo una dinámica de trabajo permanente, organizada y articulada con la Gerencia, los comités asesores y demás estamentos, respetando la separación de funciones entre los órganos de administración, control y ejecución.

Las sesiones del Consejo se caracterizaron por: - Análisis técnico y detallado de los temas sometidos a consideración. - Deliberaciones amplias y respetuosas entre sus integrantes. - Toma de decisiones colegiadas, debidamente soportadas en informes y conceptos. Así mismo, impartió directrices claras para fortalecer las prácticas del buen gobierno cooperativo, promoviendo la transparencia en la gestión, la trazabilidad de las decisiones y la adecuada documentación de los procesos.

2. Planeación Estratégica y Orientación Institucional

Uno de los hitos más relevantes de la vigencia fue la culminación del proceso de formulación y aprobación del Plan Estratégico de Desarrollo SOMEK 2025–2027, el cual se constituyó en la hoja de ruta institucional para los próximos años.

Este proceso incluyó: - Diagnóstico integral de la situación institucional. - Análisis del entorno económico y financiero del sector solidario. - Jornadas de formación y reflexión estratégica para los miembros del Consejo. - Definición de líneas estratégicas, objetivos, metas e indicadores. Impartió instrucciones para que el Plan Estratégico se articule con los planes operativos, los presupuestos anuales y los indicadores de gestión, asegurando su implementación progresiva y su evaluación periódica.

3. Gestión Financiera, Presupuestal y Seguimiento a Indicadores

Durante la vigencia 2025, el Consejo realizó un seguimiento permanente y detallado a la situación financiera de la Cooperativa, con base en los informes realizados por la Dirección Financiera y Contable, revisados y presentados por la Gerencia y nuestro Comité Financiero.

Entre las principales actuaciones se destacan: - Análisis periódico de estados financieros. - Seguimiento a los indicadores de liquidez, solvencia, rentabilidad y cartera. - Evaluación del comportamiento de los ingresos y gastos.

El Consejo aprobó el Presupuesto General de la Cooperativa para la vigencia 2025, dentro del cual se incluyó: - Incremento salarial para los empleados. Asignación de recursos para el funcionamiento de los cuerpos directivos y sus asesores como son los comités. - Recursos para inversiones físicas y tecnológicas. - Proyección financiera alineada con el Plan Estratégico. Asimismo, se impartieron instrucciones orientadas a fortalecer la sostenibilidad financiera, optimizar la estructura de costos, evaluar alternativas de fondeo y preservar el equilibrio entre crecimiento y riesgo.

4. Gestión de Créditos, Cartera y Reglamentación Financiera

El Consejo aprobó, durante la vigencia, las operaciones de crédito presentadas por la administración, verificando el cumplimiento de la normatividad interna, los análisis de riesgo y las condiciones establecidas en el Reglamento de Crédito.

De igual forma, se realizaron ajustes relevantes al Reglamento de Crédito, orientados a: - Mejorar la competitividad de los productos financieros. - Ajustar tasas de interés en diferentes líneas de crédito, siendo competitivos con el mercado en términos de beneficio para los asociados. - Ampliar montos y plazos de determinados productos. - Revisar condiciones de la Tarjeta SOMEK. Hizo seguimiento constante al comportamiento de la cartera, impartiendo lineamientos para mitigar la mora, fortalecer los procesos de cobranza y equilibrar crecimiento, rentabilidad y calidad del riesgo.

5. Fortalecimiento Patrimonial e Inversiones Institucionales

Se analizó y aprobó las inversiones orientadas al fortalecimiento de la infraestructura institucional, destacándose la remodelación del segundo piso del Edificio Naranjo, concebido como un espacio estratégico para el desarrollo de actividades lúdicas, culturales y financieras de los comités, reuniones institucionales y eventos dirigidos a los asociados.

Así mismo, se analizaron propuestas orientadas a



fortalecer el capital institucional y se impartieron lineamientos para presentar a la Asamblea alternativas de destinación de excedentes, en concordancia con las recomendaciones de los entes de supervisión.

6. Situación jurídica relevante – proceso Edificio Somec

Respecto del estado del proceso judicial relacionado con la demanda del Edificio Somec. Durante la vigencia anterior se realizó el análisis jurídico del caso y se conoció el fallo de primera instancia, el cual fue oportunamente apelado por los apoderados judiciales de la Cooperativa, por lo que la decisión no se encuentra en firme. Con base en los análisis jurídicos, contables y de la Revisoría Fiscal, el proceso se considera de resultado incierto, razón por la cual el Consejo mantiene seguimiento permanente al caso, a la estrategia jurídica y al tratamiento contable correspondiente, a la espera de la decisión de segunda instancia.

7. Plan Dorado – Fondo de Auxilio Mutuo

Luego de la aprobación de la Asamblea en la vigencia anterior, se implementó el Plan Dorado como nueva modalidad del Fondo de Auxilio Mutuo, con el propósito de fortalecer su sostenibilidad y actualizar la oferta de beneficios para los asociados. El plan fue estructurado con validación actuarial, análisis financiero, revisión jurídica y adecuaciones operativas, bajo criterios de prudencia y cum-

plimiento normativo. Su vinculación es voluntaria y contempla condiciones diferenciales frente a los planes vigentes, garantizando transparencia y adecuada socialización previa a su lanzamiento.

En el segundo semestre se aprobaron los ajustes reglamentarios correspondientes y se realizó su lanzamiento institucional, definiendo esquemas de incentivo alineados con los objetivos y el manejo responsable de los recursos. Durante 2026 se continuará con su seguimiento, y cualquier modificación relevante será presentada oportunamente a la Asamblea General.

8. Análisis sobre la actividad de ahorro

Durante la vigencia 2025, el Consejo de Administración adelantó un análisis técnico, jurídico y estratégico sobre la posibilidad de, conservando la multiactividad, incorporar la sección de ahorro y captación en SOMEC, en respuesta a los cambios regulatorios, las necesidades de sostenibilidad financiera y el fortalecimiento del fondeo institucional.

Para ello, se contrató una consultoría con ASCOOP que evaluó la viabilidad jurídica, financiera y operativa de esta alternativa. El estudio concluyó que las opciones viables para SOMEC son: i) fortalecer el esquema mutuo y ii) avanzar hacia la especialización en ahorro y crédito, siendo esta última la figura técnicamente recomendada por su coherencia con la operación actual. No obstante, se advirtió que im-

plica mayores exigencias normativas, patrimoniales y operativas, por lo que debe abordarse de manera gradual y planificada.

Cualquier avance en esta materia requerirá análisis adicional durante 2026 y la aprobación expresa de la Asamblea General, garantizando un proceso técnico, responsable y transparente.

9. Base Social: Ingresos, Retiros y Fidelización

El Consejo realizó seguimiento permanente a la evolución de la base social, aprobando ingresos de nuevos asociados y conociendo los retiros voluntarios presentados durante la vigencia.

Se impartieron lineamientos para:
 - Analizar las causas de retiro. - Fortalecer las estrategias de fidelización. - Mejorar la comunicación con los asociados. - Promover el sentido de pertenencia y la participación cooperativa.

10. Transparencia, Cumplimiento Normativo y Control

El Consejo actuó en todo momento conforme a los Estatutos, reglamentos internos y normatividad vigente. Durante la vigencia se conocieron y analizaron: - Comunicaciones recibidas de asociados. - Consultas jurídicas y conceptuales.

Igualmente, se conocieron y aprobaron los informes del Oficial de Cumplimiento, garantizando el adecuado funcionamiento del sistema SARLAFT y el cumplimiento de las obligaciones legales.

11. Inversión Social

En coherencia con la misión y el objeto social de la Cooperativa, orientados a la atención de las necesidades de los asociados, la protección mutual y social, y el fortalecimiento de su desarrollo integral y el de sus familias, la entidad ha destinado de manera sostenida recursos significativos a la ejecución de programas y actividades de carácter social, lúdico, cultural, educativo y empresarial, los cuales generan impacto positivo en el bienestar de los asociados y, a su vez, contribuyen a la sostenibilidad financiera de la Cooperativa.

En este contexto, resulta especialmente satisfactorio presentar el siguiente cuadro, en el cual se detalla la inversión social realizada durante la vigencia, por un valor total de \$1.601 millones, reflejo del compromiso institucional con el balance social y el cumplimiento de su propósito solidario.

| INVERSIÓN SOCIAL VIGENCIA 2025 | | |
|----------------------------------|---|------------------------|
| ITEM | CONCEPTO | VALOR |
| INVERSIÓN SOCIAL CARGO AL PASIVO | Auxilio Fondo de Solidaridad (Plan Exequial 40%) | \$73.769.728 |
| | Pagos Fondo Mutual de Calamidad | \$345.215.000 |
| | Auxilio por Soat y Tecnomecánica | \$104.606.209 |
| | Auxilios educativos, talleres, kits escolares y otros | \$86.180.920 |
| TOTAL CARGO AL PASIVO | | \$609.771.857 |
| INVERSIÓN SOCIAL CARGO AL GASTO | Gasto social Fondo Solidaridad Auxilio exequial 40% y hogar | \$101.665.149 |
| | Gasto social Fondo de Educación | \$17.239.579 |
| | Gastos Comité de Bienestar Salud y Deportes | \$334.954.368 |
| | Gastos Comité Fomento Empresarial e Innovación | \$10.797.532 |
| | Descuento 40% Fondo Complementario de Continuidad | \$360.563.900 |
| | Otros gastos y beneficios asociados (Tarjeta Somek, etc.) | \$165.958.649 |
| TOTAL CARGO AL GASTO | | \$991.179.177 |
| TOTAL GENERAL | INVERSIÓN SOCIAL | \$1.600.951.034 |

De la información presentada se resalta que, durante la vigencia anterior, la Cooperativa obtuvo excedentes totales por \$1.591 millones, de los cuales \$991 millones fueron destinados a inversión social, evidenciando el compromiso institucional de priorizar el bienestar y los beneficios de los asociados mediante la adecuada aplicación de los excedentes. Es de anotar que en el periodo que estamos informando, se invirtieron mayores recursos al balance social.

12. En materia de Seguros.

Para la renovación de la vigencia 2025–2026, las aseguradoras con las que se realizó el proceso fueron SBS, Allianz y AXA. Adicionalmente, a partir del 1 de octubre ingresó la compañía La Equidad - Autos, la cual ofreció condiciones competitivas en comparación con las demás aseguradoras. Esto quiere decir que el portafolio en materia de seguros se ha diversificado para ofrecer un mayor y mejor cubrimiento de apoyo a nuestros asociados.

Para el 1 de marzo se realizó la inclusión de la nueva póliza de Mascotas la cual cuenta con 3 tipos de coberturas según el plan que se elija:

| COBERTURAS | PREMIUM | PLUS | ESTANDAR |
|---------------------|--------------|--------------|--------------|
| RC Extracontractual | \$65.000.000 | \$30.000.000 | \$20.000.000 |
| Muerte Accidental | \$15.000.000 | \$1.500.000 | \$1.500.000 |
| ASISTENCIAS | PREMIUM | PLUS | ESTANDAR |
| Prima Anual | 494.725 | 310.213 | 207.815 |
| Prima Mes | 41.227 | 25.851 | 17.318 |

A continuación, se relaciona el detalle de las pólizas vigentes al 31 de diciembre de 2025:



13. Gestión de los Comités asesores

En desarrollo de sus funciones estatutarias y reglamentarias, el Consejo de Administración contó durante la vigencia con el apoyo permanente y técnico de los diferentes comités asesores, cuyo trabajo fue fundamental para el análisis, estudio y formulación de recomendaciones sobre los asuntos estratégicos, administrativos, financieros y sociales de la Cooperativa; permitiendo la adopción de decisiones responsables y alineadas con los objetivos estratégicos, así como el fortalecimiento de los procesos de control, planeación y seguimiento, la transparencia en la administración de los recursos y la adecuada atención de los intereses de los asociados.

A continuación, se presenta la gestión desarrollada por cada uno de los comités asesores, destacando las principales actividades realizadas, las cuales previamente fueron compartidas al Consejo de Administración, donde son aprobadas o no para su ejecución:

Comité de **Solidaridad**

Basados en el 6º principio cooperativo, este Comité tiene como función específica administrar y orientar el uso de los recursos destinados a auxilios y apoyos solidarios, atendiendo situaciones de calamidad o necesidad de los asociados y sus familias, bajo principios de equidad, oportunidad y responsabilidad social.

**Dra. Gloria Stella
Mora Gutiérrez**
Coordinadora.

Integrantes:

- Clara Patricia Pardo Pardo
- Sandra Patricia Pinzón Ramos
- Jaime Enrique Cuervo Saavedra
- Luis Arturo Corchuelo Barbosa
- Nury Elsa Martínez Páez .
(Suplente)



Durante la vigencia comprendida entre el 1 de enero y el 31 de diciembre de 2025, el Comité del Fondo de Solidaridad/Calamidad sesionó periódicamente, garantizando el análisis oportuno, riguroso y transparente de todas las solicitudes recibidas, en cumplimiento del Reglamento vigente.

En el año se realizaron 13 reuniones formales, en las cuales se evaluaron **87 solicitudes** presentadas por asociados que atravesaban situaciones de calamidad debidamente soportadas. Como resultado, se aprobaron auxilios por un valor total de **\$345.215.000**, destinados a mitigar el impacto económico y social en los asociados y sus familias.

Auxilios de Calamidad aprobados durante 2025

| Mes | Reuniones | Solicitudes | Vr. Aprobado |
|--------------|-----------|-------------|-------------------------|
| Enero | 1 | 5 | \$16,600,000.00 |
| Febrero | 1 | 7 | \$35,123,000.00 |
| Marzo | 1 | 6 | \$32,623,000.00 |
| Abril | 2 | 20 | \$71,582,000.00 |
| Mayo | 1 | 7 | \$21,800,000.00 |
| Junio | 1 | 9 | \$48,323,000.00 |
| Julio | 1 | 3 | \$16,541,000.00 |
| Agosto | 1 | 5 | \$20,541,000.00 |
| Septiembre | 1 | 5 | \$14,141,000.00 |
| Octubre | 1 | 7 | \$16,900,000.00 |
| Noviembre | 1 | 8 | \$32,041,000.00 |
| Diciembre | 1 | 5 | \$19,000,000.00 |
| TOTAL | 13 | 87 | \$345,215,000.00 |

Si bien en toda organización los resultados financieros, las cifras y los indicadores son fundamentales para medir la sostenibilidad, no es menos importante el componente social que define nuestra esencia cooperativa. El Fondo de Solidaridad representa precisamente ese equilibrio entre solidez financiera y compromiso humano. En muchas ocasiones, el apoyo brindado trasciende lo cuantificable, pues detrás de cada solicitud existe una realidad familiar, emocional y social que exige sensibilidad, empatía y vocación solidaria.

La gestión realizada reafirma el compromiso institucional con los principios cooperativos de solidaridad y ayuda mutua. Cada caso fue analizado bajo los criterios reglamentarios, pero también con una visión humana y responsable, garantizando equidad, transparencia y respeto por la dignidad de los asociados.

Somec continúa comprometida en brindar respaldo oportuno y permanente a sus asociados, especialmente en los momentos en que más lo necesitan, fortaleciendo así el verdadero balance social de la Cooperativa.



Comité de Crédito

El Comité de Crédito es el órgano encargado de analizar, evaluar y aprobar las solicitudes de crédito que cumplen los requisitos establecidos en los Estatutos y el Reglamento de Crédito.

**Dr. Orlando
Rodríguez Charry**
Coordinador.

Integrantes:

- Gabriel Ospina Montes
- Mario Santamaría Sandoval.
- Germán Plazas Castañeda.
- Nubia Esther Mayorga Espejo.
- César Alberto Mosquera.
(Suplente)





Con fundamento en el artículo 16 del Reglamento, el Comité tiene facultad para aprobar créditos entre 70 y 123 SMMLV, y recomendar al Consejo de Administración aquellos que superen dicho monto. Su gestión se basa en criterios técnicos de riesgo, solvencia y equidad, garantizando una adecuada colocación de recursos, sostenibilidad financiera y fortalecimiento del balance social mediante tasas competitivas.

Gestión 2025

Durante el periodo comprendido entre el 1 de enero y el 31 de diciembre de 2025, el Comité sesionó conforme a lo establecido en el reglamento.

En la vigencia se estudiaron y aprobaron (de acuerdo con atribuciones del Comité de Crédito) 64 créditos por un valor total de \$6.994 millones, con un promedio de \$109 millones por crédito. El saldo total de la cartera crediticia al corte dic.31/2025 fue de \$51.508 millones.

Gracias a las campañas de colocación implementadas -Crédito Navideño, Crédito Joven, Tarjeta

de Afinidad, Asociados AAA, Crédito de Vehículo, entre otras- se logró cumplir el presupuesto de colocación en un 101%.

El índice de cartera vencida por mora mayor a 30 días al cierre del 31 de diciembre de 2025 fue del 4.73% y por calificación de riesgo (B, C, D, E) del 6.60%, evidenciando una cartera sana y una adecuada originación del crédito, con una calificación A del 94%. Estos resultados reflejan una política prudente de análisis de riesgo y tasas de interés favorables que aportan al balance social en beneficio de los asociados.

Propósitos 2026

Para la vigencia 2026, el Comité continuará aplicando rigurosamente el Estatuto y el Reglamento de Crédito, fortaleciendo la colocación responsable de créditos como principal producto de sostenimiento institucional, asegurando crecimiento, calidad de cartera y sostenibilidad financiera.

Comité de Educación

Tiene como función principal orientar, promover y coordinar los programas de educación cooperativa, solidaria y financiera dirigidos a los asociados, directivos y empleados, fortaleciendo el conocimiento institucional, la participación informada y el sentido de pertenencia, en coherencia con los principios cooperativos y la normatividad vigente.

Dr. Hugo Fernando Enciso Ochoa.
Coordinador.

Integrantes:

- María Cristina Carrillo Cifuentes
- Alba Luz Rivera Celis
- Luz Amparo Castaño Ospina
- José Alberto Gelvez Rodríguez
- Eustorgio Muñoz Reyes
(Suplente)



Funcionamiento

Durante 2025 el Comité sesionó conforme a su reglamento interno, desarrollando sus actividades con cumplimiento normativo y responsabilidad institucional.

Actividades principales

Se realizó el evento de bienvenida a nuevos asociados, resaltando la formación solidaria obligatoria y socializando el portafolio institucional.

En formación cooperativa se ejecutaron cursos de Economía Solidaria (básico, intermedio y avanzado) en modalidad virtual y presencial, con apoyo de Ascoop y una asistencia promedio de 60 asociados, cumpliendo los requisitos legales. Asimismo, se participó en el Encuentro Nacional de Comités de Educación y en la capacitación “ABC del PESEM”.

En sostenibilidad se adelantó el proyecto hídrico con visita técnica al Bioparque La Reserva y se sembraron 80 árboles nativos, estableciendo la “Zona futuro Bosque Somec”, promoviendo además mensajes institucionales de conciencia ambiental.

Resultados

Se otorgaron **125 auxilios educativos por \$50.000.000** y **30 kits escolares por \$3.000.000**, ejecutados dentro del presupuesto asignado, generando impacto social y fortaleciendo el sentido de pertenencia.



Curso avanzado de economía solidaria



Curso avanzado de economía solidaria



Reconocimiento Bioparque

Se impulsaron estrategias de relevo generacional e incentivos al ahorro infantil, y se participó en la definición del calendario institucional 2026.

Proyección 2026

Se proyecta realizar referenciación con la Cooperativa Infantil Granadina para fortalecer el ahorro juvenil. A través de alianzas con universidades y/o entidades cooperativas de segundo nivel para llevar a cabo seminarios y capacitación en Inteligencia Artificial – IA y transformación digital, inicialmente para directivos y empleados, así mismo, hacerlo extensivo a los asociados.

CONCLUSIÓN.

La gestión 2025 fortaleció la formación cooperativa, el compromiso ambiental y el apoyo educativo, manteniendo disciplina presupuestal y proyectando una visión estratégica e innovadora para 2026.



Curso básico de economía solidaria



Siembra de árboles

Comité de **Bienestar, Salud y Deportes**

Promueve programas y actividades orientadas al bienestar físico, mental y social de los asociados y sus familias, contribuyendo a la integración, la calidad de vida y el fomento de hábitos saludables dentro de la comunidad cooperativa.

**Dra. Nohora
Martínez Rodríguez**
Coordinadora.

Integrantes:

- Claudia Marcela Fajardo Sossa.
- María Claudia Ardila Morales.
- Carlos Arenas Abello.
- Mariano Cañón Bustos.
- Patricia Barbosa de Cruz.
(Suplente)



Funcionamiento

Durante 2025 el Comité realizó 24 reuniones ordinarias, cumpliendo lo establecido en su reglamento interno. La periodicidad de las sesiones permitió planear y ejecutar de manera organizada las actividades orientadas al bienestar integral de los asociados y sus familias.

Actividades desarrolladas

La gestión se enfocó en cuatro líneas principales: bienestar, recreación, deporte e integración institucional. Se realizaron talleres de bienestar emocional, prevención en salud, técnicas psicoemocionales y actividades creativas, fortaleciendo el autocuidado y el desarrollo personal.

En el ámbito recreativo y cultural se desarrollaron eventos como clases de baile, celebración del mes de las madres, actividades artísticas, celebración de Halloween para los hijos y nietos de los asociados y evento de integración entre los directivos y empleados.

En deporte se organizaron dos encuentros de bolos con amplia participación. Asimismo, se trabajó de manera articulada con el Comité de Educación en actividades de integración como la visita al Parque La Reserva.

Resultados y aportes

Las actividades ejecutadas contribuyeron a mejorar la calidad de vida, promover la salud física y mental, fomentar la integración y fortalecer



La noche de amor

el sentido de pertenencia a la Cooperativa. El Comité cumplió su propósito de generar espacios de unión, motivación y bienestar, aportando significativamente al balance social de SOMEK.

Proyección 2026

Para 2026 se proyecta continuar con talleres, actividades recreativas, jornadas de salud, eventos deportivos e integración familiar, manteniendo el enfoque en bienestar integral y fortalecimiento de la comunidad asociada.

Conclusión.

El Comité de Bienestar, Salud y Deportes consolidó en 2025 una gestión activa y orientada al bienestar, la integración y la motivación de los asociados, reafirmando el compromiso social de la Cooperativa.



Resina epóxica



Velas y jabones



Mujeres a la plancha

Comité de Fomento Empresarial, Emprendimiento e Innovación

Impulsa iniciativas orientadas al desarrollo empresarial, el emprendimiento y la innovación, con el propósito de generar oportunidades productivas, apoyar proyectos sostenibles y fortalecer la cultura de innovación en la Cooperativa.

**Dr. Norberto
Santamaría Gómez.**
Coordinador.

Integrantes:

- Liliana Patricia Salcedo Pacheco.
- Alfonso Herrera Jiménez.
- Richard José Bocanegra Rosillo.
- Raúl Manuel Ramírez Rodríguez.
- Claudia Liliana Morales Ariza.
(Suplente)





Café Emprender



Evento: Segundo Encuentro de Emprendedores y Empresarios

Direccionamiento y fortalecimiento institucional.

Durante el periodo analizado, el Comité consolidó una gestión más estructurada y orientada a resultados, fortaleciendo la articulación con el Consejo de Administración, Mercadeo y demás comités. Se adoptó un enfoque basado en indicadores, promoviendo la medición de impacto en eventos, tasa de conversión de prospectos, costo de adquisición de clientes y retorno institucional de cada actividad desarrollada.

Desarrollo del ecosistema emprendedor.

Se impulsaron espacios permanentes como Webinar, Café Emprender, la Vitrina Empresarial y el Segundo Encuentro de Empresarios, orientados a visibilizar emprendimientos, generar networking y promover el Club de Beneficios para Emprendedores. Estas acciones fortalecieron el posicionamiento de SOMEK como actor activo dentro del ecosistema empresarial.

El Encuentro de Empresarios generó participación significativa y 42 contactos comerciales, con valoración positiva del contenido. No obstante, se evidenció la necesidad de mejorar la conversión efectiva en nuevos asociados y productos financieros, lo que llevó a replantear la metodología de seguimiento y evaluación de impacto.

Transformación digital e innovación.

Se promovió el uso de herramientas de inteligencia artificial en comunicaciones, la implementación de CRM, la estructuración de repositorio digital y el análisis de un Marketplace. Para la vigencia 2026 se aprobó un presupuesto destinado a formación, eventos estratégicos y fortalecimiento digital.

Proyección 2026.

Se proyecta la realización de un Gran Evento Empresarial en alianza con entidades estratégicas, la ejecución de cuatro Webinar y cuatro Cafés Emprender, la institucionalización del Día del Emprendedor y la consolidación de indicadores obligatorios de impacto comercial. El objetivo central es que el emprendimiento se convierta en eje real de crecimiento, captación de nuevos asociados y fortalecimiento del balance social.

Conclusión.

El Comité deja bases sólidas para que en 2026 el emprendimiento contribuya de manera directa al crecimiento sostenible, la innovación y la generación de valor para SOMEK y sus asociados.

Comité de Mercadeo y Comunicaciones

Ante la necesidad de dinamizar la vinculación de nuevos asociados, ampliar el conocimiento a través de publicidad por los diferentes medios de comunicación y promoción, como redes sociales, página Web, entre otros, el Consejo de Administración implementó estas políticas a través del Comité y de la Administración.

Dra. Blanca Elizabeth Benítez Sánchez.
Coordinadora.

Integrantes:

- Doris Gentile Maruzel Zuliani Cifuentes.
- Liliana Patricia Hoyos Hernández.
- Jeidy Johanna Monastoque Villamil.
- Luis Alfredo Benítez García
- Carlos Alberto Zamudio Muñoz.
(Suplente)



Introducción

Durante el período comprendido entre el 1 de enero y el 31 de diciembre de 2025, el Comité se reunió de conformidad con lo establecido en su Reglamento Interno, desarrollando las actividades orientadas al cumplimiento de su objeto y funciones.

Actividades desarrolladas

Durante el año 2025 se llevaron a cabo, de manera resumida, las siguientes actividades:

1. Segmentación de la base social de Somec, con el fin de profundizar en el conocimiento de los asociados y generación de actividades.
2. Apoyo en la redacción y elaboración de las ediciones del boletín institucional Notisomec.
3. Se planteó la continuidad del aliado estratégico en comunicaciones para apoyar tareas específicas, destacando la importancia de establecer un calendario de actividades que facilitara la transición entre el proveedor externo y la nueva área interna de Mercadeo.
4. Se definieron estrategias de mercadeo, comunicación y marketing digital, alineadas con los ejes del Plan de Direccionamiento Estratégico.

Objetivos para 2026

Continuar con la implementación de estrategias orientadas a fortalecer la confianza institucional y al cumplimiento de los objetivos estratégicos, entre estos:

- Identificar oportunidades de mejora en las comunicaciones con los asociados.
- Ampliar y fortalecer la base social a través de estrategias de comunicación y mercadeo.
- Proponer estrategias de fidelización.
- Profundizar y posicionar el portafolio de servicios de Somec.

Observaciones

La labor del Comité se fundamentó en una gestión articulada con la Administración y los demás comités, cumpliendo con las políticas trazadas por el Consejo de Administración, orientada al logro de objetivos comunes y a la mejora continua de los servicios y beneficios ofrecidos a los asociados.



Comité de Financiero

Analiza y evalúa la información financiera, presupuestal y económica de la Cooperativa, apoyando al Consejo de Administración en la toma de decisiones estratégicas y contribuyendo a la sostenibilidad financiera y al uso eficiente de los recursos.

**Dr. Hernando
Castro Restrepo.**
Coordinador.

Integrantes:

- Islena Avendaño Carrero.
- Javier Mejía Delgado.
- Luis Orlando López Hernández.
- Orlando Castro Molano.
- Carlos Eduardo Páramo Castillo.
(Suplente)



Cumplimiento y funcionamiento

En 2025 el Comité realizó doce sesiones ordinarias y una extraordinaria para analizar el presupuesto 2026, con quórum mayoritario y participación activa en todas las reuniones. Se dio cumplimiento total al plan de trabajo anual, con actas e informes presentados oportunamente al Consejo de Administración.

Análisis financiero y presupuestal

Se efectuó revisión mensual de estados financieros, indicadores y tendencias, verificando su coherencia con el presupuesto. Se evaluó el cumplimiento de metas de ingresos y egresos, proponiendo ajustes oportunos, especialmente frente al entorno de reducción de tasas, con el fin de preservar competitividad y asegurar excedentes adecuados.

Seguimiento a Cartera y colocaciones

Se hizo seguimiento a la calidad y evolución de la cartera crediticia. Se analizaron deterioros, riesgos y su impacto en resultados, recomendando ajustes en políticas de tasas, estrategias de colocación y acciones de cobranza para proteger el principal activo de la Cooperativa.

Apoyo estratégico y sinergia institucional

El Comité atendió todas las solicitudes del Consejo, incluyendo el análisis del fallo jurídico que impactó los estados financieros, evaluación de nuevos productos, planeación estratégica y seguimiento a la capacidad de caja. Se mantuvo acompañamiento técnico permanente a la Gerencia y al área financiera.



Comité de Riesgo y Evaluación de Cartera

Tiene como función legal apoyar al Consejo de Administración en la identificación, evaluación, medición, control de los diferentes riesgos inherentes a su actividad crediticia, operativa, lavado de activos y financiación del terrorismo, formulando recomendaciones que contribuyan a la estabilidad financiera, la protección patrimonial y el cumplimiento regulatorio de la entidad.

Dr. Camilo Salazar López.
Coordinador.

Integrantes:

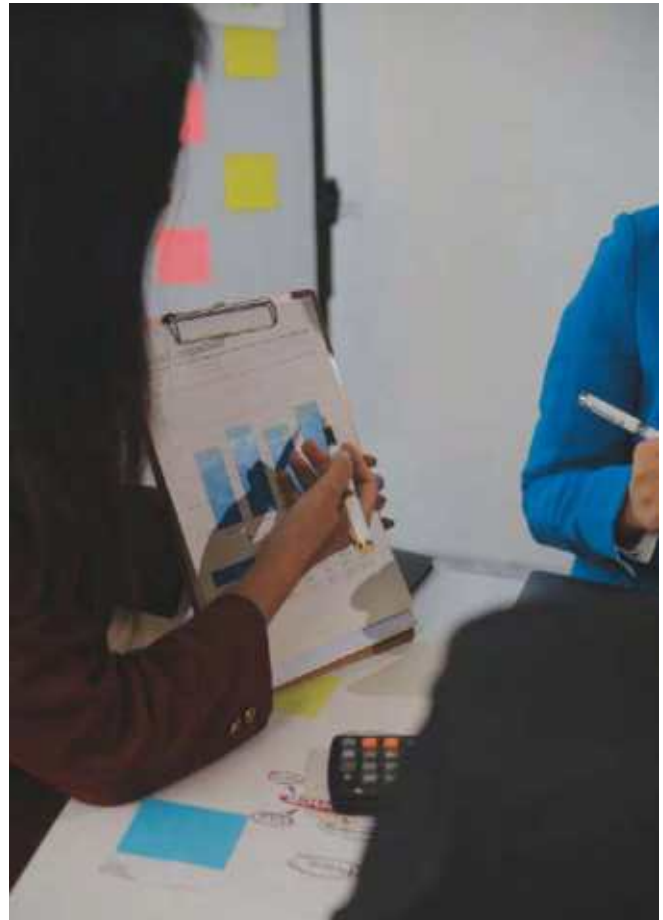
- **Belarmino García Torres**
Principal Consejo de Administración,
- **Jorge Alex Venegas Rodríguez**
Gerente.
- **Angélica Rodríguez Villamizar**
*Coordinadora de Riesgos,
Oficial de cumplimiento.*
- **Yenny Adriana Villamil.**
Directora de Crédito y Cartera.
- **Ingrid Yaneth Sotelo**
Directora Financiera y Contable.
- **Dayana Oliveros**
Coordinadora contable.



Durante el año 2025, el Comité llevó a cabo doce reuniones mensuales, en cumplimiento de los lineamientos de la Gestión Integral de Riesgos y de la normativa vigente aplicable a SOMEK. En dichas sesiones se revisaron las etapas de los sistemas de administración de riesgos y se realizaron los ajustes concernientes a los manuales, los cuales fueron aprobados por el Consejo de Administración.

En el marco del SARC, el Comité analizó los indicadores de riesgo de los procesos de originación, evaluación y recuperación de cartera. Realizó seguimiento a los indicadores de calidad de cartera por mora y riesgo. Revisó los resultados del modelo de Evaluación de Cartera. Evaluó el impacto del Modelo de Pérdida Esperada, en cumplimiento de la normativa. En materia de SARLAFT, se evaluaron los riesgos en todas sus etapas.

Finalmente, desde el Comité se promovieron jornadas de capacitación dirigidas a Consejeros, Junta de Vigilancia, Comités y empleados, con el objetivo de fortalecer las capacidades institucionales en gestión de riesgos y cumplimiento normativo.





Señores Asambleístas, agradecemos su atención y el espacio brindado para la presentación de este informe, el cual refleja de manera integral la gestión desarrollada durante la vigencia 2025 y constituye la base para los proyectos y retos que se asumirán en el nuevo año, los cuales se ejecutarán con el compromiso y la participación de todos quienes conformamos la gran familia SOMEK. En este contexto, el Consejo de Administración considera que cumplió de forma responsable y eficiente con el mandato conferido por la Asamblea de Delegados, orientando la gestión institucional hacia la sostenibilidad, el fortalecimiento del gobierno cooperativo y la generación de valor social y económico en beneficio de los asociados, permitiendo que SOMEK continúe avanzando con solidez en su desarrollo y proyección futura.

Me despido con la frase célebre que...

***Somec es la Cooperativa
“de y para la familia”.***

**Dr. Orlando
Rodríguez Charry MD. FACS**

Presidente Consejo de Administración

2.

Informe de Gestión Gerencia





**Jorge Alex
Venegas Rodríguez**
Gerente.

Introducción.

La Gerencia de la Cooperativa SOMEK presenta el informe de gestión correspondiente a la vigencia 2025, expresando un reconocimiento y agradecimiento especial a todos los Asociados, al Equipo Ejecutivo, Colaboradores, al Consejo de Administración y a los Comités Asesores, cuyo compromiso, alineación estratégica y gestión articulada fueron determinantes para el cumplimiento de los objetivos institucionales acordes con el plan de direccionamiento estratégico vigente.

La vigencia 2025 se distinguió por una gestión estratégica altamente efectiva, que permitió alcanzar resultados integrales sobresalientes en los ámbitos comercial, financiero y organizacional, fortaleciendo la solidez patrimonial, la capacidad operativa y la sostenibilidad de la Cooperativa. Estos avances consolidan una estructura institucional más robusta para afrontar la nueva vigen-

cia y los desafíos futuros, posicionando a SOMEK como una organización líder, sólida, innovadora y referente dentro del sector solidario.

El presente informe expone el entorno económico en el cual se desarrolló la gestión, los principales logros alcanzados, los avances en la ejecución del plan estratégico y la visión institucional hacia el futuro, enmarcados en un enfoque de crecimiento sostenible, excelencia en la gestión y generación de valor integral para los asociados.

Entorno Económico Nacional al Cierre de 2025

Durante la vigencia 2025, la economía colombiana evidenció una fase de recuperación moderada pero sostenida, con un crecimiento del Producto Interno Bruto (PIB) del 2,6%, reflejando una reactivación gradual de la demanda interna, el consumo de los hogares y la inversión productiva. Este crecimiento,



aunque moderado frente a promedios históricos, confirma la resiliencia de la economía nacional en un entorno de tasas de interés elevadas y presiones inflacionarias persistentes.

La inflación anual cerró en el 5,1%, ubicándose por encima de la meta de largo plazo del Banco de la República, impulsada principalmente por el comportamiento de los precios de alimentos y servicios.

La tasa de política monetaria del Banco de la República finalizó el año en 9,25%, reflejando una postura restrictiva encaminada a contener las presiones inflacionarias y anclar las expectativas de precios. Este nivel de tasas incidió de manera directa en las condiciones de financiación del sistema financiero y en la dinámica del crédito a los hogares y empresas.

Para el sector solidario y particularmente para Somec, este contexto macroeconómico implicó un escenario de oportunidades selectivas: por un lado, la reactivación del consumo favoreció la demanda de crédito; por otro, las condiciones monetarias exigieron una gestión prudente del riesgo y una administración rigurosa de la liquidez. La Cooperativa logró adaptarse a este entorno combinando crecimiento ordenado de la cartera con disciplina financiera, fortaleciendo su posición competitiva.

Las perspectivas macroeconómicas para 2026 sugieren un entorno de mayor cautela, con expectativas de presiones inflacionarias adicionales que podrían traducirse en un incremento del Índice de Precios al Consumidor (IPC) frente a los niveles observados en 2025. En este escenario, se proyecta

que la autoridad monetaria mantenga una postura contractiva e incluso contemple ajustes al alza en la tasa de política monetaria, con el objetivo de preservar la estabilidad de precios y la solidez financiera. Este panorama implicaría condiciones de financiación más exigentes y un crecimiento económico moderado cercano al 2,8%. Para el sector solidario, este contexto refuerza la necesidad de fortalecer la gestión integral del riesgo, preservar la calidad de la cartera y optimizar la eficiencia operativa.

Evolución del Crédito y Referentes Sectoriales

Durante 2025, el sistema financiero colombiano evidenció una recuperación gradual del crédito, particularmente en la modalidad de consumo, que se consolidó como uno de los segmentos más dinámicos del mercado. De acuerdo con reportes de la Superintendencia Financiera de Colombia, el índice de mora agregado del sector se ubicó en un rango aproximado entre 4% y 5%, reflejando presiones moderadas sobre la calidad de la cartera, especialmente en consumo y microcrédito.

En este entorno sectorial, SOMEK registró un crecimiento nominal de la cartera bruta del 6,49% durante 2025, resultado que evidencia una gestión comercial activa y disciplinada en un contexto de tasas de interés elevadas.

En materia de calidad de cartera, la Cooperativa presentó un índice de cartera vencida por mora del 4,73%, alineado con los promedios del sistema

financiero. Por su parte, el indicador de cartera por calificación de riesgo se situó en 6,60%, lo cual resalta la importancia de mantener criterios prudentes en la originación, seguimiento y recuperación de cartera.

El análisis comparativo frente al sistema financiero reafirma la necesidad de continuar fortaleciendo los modelos de evaluación crediticia, los mecanismos preventivos de gestión de riesgo y las estrategias de cobranza, con el propósito de sostener un equilibrio adecuado entre crecimiento, rentabilidad y calidad de activos..



Hechos Relevantes de la Gestión 2025

Durante la vigencia 2025, SOME C presentó un desempeño operativo sólido, reflejado en el crecimiento ordenado de su cartera, la generación sostenida de ingresos y una gestión financiera prudente, aun en presencia de eventos extraordinarios.

La cartera de créditos, principal activo productivo de la Cooperativa creció 6,49%, impulsada por una dinámica favorable de colocaciones que permitió desembolsos netos por \$32.752 millones. Este crecimiento se logró bajo criterios de

sostenibilidad y control del riesgo, preservando la calidad del portafolio.

Los ingresos operacionales derivados de la cartera aumentaron 4% frente a 2024, mientras que los ingresos por comisiones crecieron 31%, alcanzando \$612 millones, lo que evidencia una mayor profundización en el uso de servicios complementarios y una diversificación progresiva de las fuentes de ingreso.

En cuanto a costos financieros, la Cooperativa optimizó el uso de recursos externos durante gran parte del año, reduciendo los gastos financieros respecto a la vigencia anterior. Al cierre del ejercicio se contrató una obligación financiera por \$2.000 millones en condiciones favorables, como parte de una estrategia preventiva de fortalecimiento de liquidez.

Un hecho extraordinario fue el reconocimiento contable de un fallo judicial de primera instancia por \$1.367 millones (\$1.776 millones valor del fallo, el valor reconocido en 2025 fue traído a valor presente descontado a 36 meses \$1.367MM), que impactó el resultado neto del ejercicio.

Sin este efecto no recurrente, la Cooperativa habría registrado excedentes superiores a los de 2024, confirmando la fortaleza de su operación estructural. Ampliando la descripción del hecho, se destaca el fallo de primera instancia proferido el 30 de mayo de 2025 dentro del proceso ejecutivo promovido por el Edificio Somec contra la Cooperativa Somec, demanda que fue interpuesta el 11 de enero de 2013.

El fallo constituye un hito jurídico dentro de un proceso de larga data que ha sido gestionado de manera permanente por la administración y la asesoría legal de la Cooperativa. En coherencia con la estrategia de defensa institucional y la protección de los intereses patrimoniales de Somec, la Cooperativa interpuso oportunamente recurso de apelación contra dicha decisión.

El recurso fue admitido por la autoridad judicial competente y actualmente el proceso se encuentra pendiente de resolución en segunda instancia.

La administración continúa realizando el seguimiento jurídico correspondiente, manteniendo informados a los órganos de gobierno y adoptando las provisiones y medidas necesarias conforme a la normatividad contable y a los principios de prudencia financiera.

Este proceso se enmarca en la gestión integral de riesgos legales de la Cooperativa y refleja el compromiso institucional con la defensa técnica de sus intereses, preservando la estabilidad financiera y la transparencia frente a los asociados.

A nivel patrimonial, SOMEC mantuvo una estructura financiera robusta basada en aportes sociales y reservas acumuladas, lo que permitió absorber dicho impacto sin comprometer su estabilidad ni su capacidad de crecimiento.

Ejecución del Plan de Dirección Estratégico 2025 - 2027

Durante 2025, SOMEC avanzó de manera consistente en la ejecución de su Plan Estratégico 2025-2027, estructurado en los ejes de Servicios Financieros, Club de Beneficios y Mejora de Capacidades, con enfoque transversal en innovación y transformación digital.

En Servicios Financieros, la gestión se orientó a profundizar la penetración en la base actual, ampliar la base social y fortalecer la liquidez. Se desarrollaron análisis de sensibilidad financiera para evaluar fuentes alternativas de fondeo, logrando mayor eficiencia financiera y comercial, mejor rentabilidad de la cartera y optimización del costo de recursos. Paralelamente, se reforzaron los mecanismos de control de cartera bajo un enfoque de crecimiento sostenible.

En el Club de Beneficios, se consolidó este componente como un diferenciador estratégico y un instrumento de fidelización, avanzando en la ampliación y uso de convenios y fortaleciendo la vinculación de los asociados con la propuesta de valor institucional.

En Mejora de Capacidades, se impulsaron procesos de reorganización administrativa y fortalecimien-

to de competencias críticas del talento humano, consolidando planes de formación, motivación y compensación orientados a elevar la productividad y la orientación a resultados.

El seguimiento estratégico incluyó la actualización trimestral de matrices y Balanced Scorecard, así como un trabajo articulado entre la Administración, el Consejo de Administración y sus comités asesores. Adicionalmente, se avanzó en la incorporación de analítica de datos para la toma de decisiones.

Estos avances ratifican que la disciplina en la ejecución, el monitoreo permanente y la capacidad de adaptación constituyen factores clave para traducir la estrategia en resultados sostenibles.

Conclusiones generales

1. SOMEC presenta al cierre de 2025 una posición financiera estable y sostenible, coherente con su objeto social.
2. La cartera de crédito crece de manera ordenada, con adecuados indicadores de riesgo y mora.
3. La gestión del pasivo refleja decisiones estratégicas acertadas, orientadas a optimizar la liquidez y el costo financiero.
4. El impacto negativo en el resultado obedece a un evento extraordinario no recurrente, sin deterioro de la operación habitual.
5. La Cooperativa mantiene una capacidad adecuada de generación de excedentes, que respalda su sostenibilidad en el mediano plazo.



Visión Estratégica 2026

Para 2026, SOME C orienta su visión estratégica a la consolidación de un portafolio integral de servicios y beneficios para asociados, familias y profesionales, fortaleciendo su propuesta de valor y su posicionamiento institucional.

Un componente central es la consolidación del Plan Dorado - Fondo de Auxilio Mutuo, iniciativa de alta aceptación entre asociados jóvenes, orientada a promover previsión, bienestar y ampliación de la base social.

Se proyecta la puesta en marcha del crédito digital, actualmente en fase de pruebas, como eje de la transformación digital para mejorar la experiencia del asociado y la eficiencia operativa.

Asimismo, la implementación de un CRM integral para la gestión comercial y de cartera, orientado a fortalecer el seguimiento, la segmentación, profundización comercial y el control operativo.

Durante 2026 se impulsará el inicio de la etapa jurídica, legal y preparación financiera, operativa y comercial de una unidad de captación de ahorro,

mediante productos dirigidos a asociados, con el fin de diversificar fuentes de fondeo y fortalecer la autonomía financiera.

De manera complementaria, se profundizará la consolidación del Club de Beneficios como plataforma de alto valor agregado, ampliando beneficios sociales y económicos diferenciales.

En conjunto, estas iniciativas configuran una hoja de ruta orientada a consolidar a SOME C como una cooperativa innovadora, eficiente y centrada en el asociado, con crecimiento sostenible y generación de valor de largo plazo.



Estrategias comerciales, de mercadeo, financieras y de gestión – vigencia 2026

→ Estrategias comerciales y de mercadeo.

Para la vigencia 2026, Somec orientará su gestión comercial y de mercadeo hacia un crecimiento inteligente y sostenible, enfocado en profundizar la relación con los asociados, fortalecer la competitividad institucional y maximizar la productividad del portafolio de crédito.

Las principales líneas estratégicas se sintetizan en:

✓ **Profundización comercial y fidelización de asociados.**

Fortalecer la gestión relacional con la base social mediante programas de fidelización, segmentación de asociados y ofertas de valor personalizadas, orientadas a incrementar la colocación de crédito y la utilización integral de los servicios de la Cooperativa.

✓ **Crecimiento enfocado en segmentos estratégicos.**

Priorizar la expansión de líneas de crédito con mejor desempeño histórico en calidad y rentabilidad, apoyando campañas comerciales dirigidas a segmentos con alto potencial de crecimiento y bajo riesgo relativo.

✓ **Integración comercial-riesgo.**

Alinear las estrategias comerciales con criterios de gestión integral del riesgo, promoviendo un crecimiento equilibrado que combine dinamismo en la colocación con altos estándares de calidad del activo.

✓ **Fortalecimiento de canales y presencia institucional.**

Optimizar los canales de atención y comunicación con los asociados, incorporando herramientas digitales y estrategias de mercadeo multicanal que mejoren la experiencia del usuario y amplíen el alcance comercial.

✓ **Marketing estratégico basado en valor cooperativo.**

Desarrollar campañas que refuercen la identidad cooperativa, la confianza institucional y la propuesta de valor diferencial de Somek, posicionando a la entidad como aliado financiero cercano y confiable.

✓ **Productividad comercial y gestión por indicadores.**

Implementar esquemas de seguimiento a la productividad comercial mediante indicado-

res de desempeño, metas claras y evaluación periódica de resultados, orientados a elevar la eficiencia operativa del área.

→ **Estrategias para el Incremento de Ingresos Operacionales**

- ✓ Profundizar el crecimiento de la cartera en segmentos de menor riesgo.
- ✓ Fortalecer la recompra y fidelización de asociados con buen historial crediticio.
- ✓ Optimizar tasas y plazos para mejorar el rendimiento de la cartera.
- ✓ Impulsar el uso de convenios y servicios complementarios, con metas de crecimiento superiores al 20% en comisiones.

→ **Estrategias de Eficiencia Productiva**

- ✓ Digitalizar y estandarizar procesos de colocación y seguimiento del crédito.
- ✓ Implementar alertas tempranas de riesgo para reducir mora y costos de cobranza.
- ✓ Medir productividad por asesor, alineando incentivos con resultados sostenibles.

→ **Estrategias de Reducción y Control del Gasto**

- ✓ Implementar presupuestos con enfoque de eficiencia y control permanente.
- ✓ Revisar y renegociar contratos y proveedores estratégicos.
- ✓ Separar claramente gasto recurrente y gasto extraordinario.

→ **Estrategias para la Maximización de Excedentes**

- ✓ Priorizar la rentabilidad sobre el crecimiento desordenado.
- ✓ Fortalecer el análisis del resultado operativo sin efectos extraordinarios.
- ✓ Consolidar una cultura organizacional orientada a eficiencia, productividad y sostenibilidad financiera.

Presentación de la Gestión Integral por Áreas

Como parte integral del presente Informe de Gerencia, a continuación, se presenta de manera detallada la gestión desarrollada por cada una de las áreas de la Cooperativa, conforme a la estructura base de SOME:

→ Gestión área Financiera y Contable:

- Análisis de resultados.
- Evolución del activo, pasivo y patrimonio.
- Ingresos y excedentes.
- Indicadores financieros.

→ Gestión área Comercial:

- Evolución de colocaciones .
- Crecimiento de asociados.
- Estrategias comerciales implementadas.
- Resultados vs. Metas.

→ Gestión área de Mercadeo y Comunicaciones:

- 📢 Estrategias de posicionamiento.
- 📢 Fidelización.
- 📢 Comunicación institucional.

→ Gestión área de Crédito y Cartera:

- Comportamiento de la cartera.
- Indicadores de calidad.
- Acciones de recuperación.
- Gestión del riesgo crediticio.

→ Gestión área de Riesgos:

- 🔍 Enfoque integral de riesgos.
- 🔍 SARLAFT · Riesgo de crédito.
- 🔍 Riesgo de liquidez.
- 🔍 Fortalecimiento de controles.

→ Gestión Administrativa:

- ✍ Talento humano.
- ✍ Optimización de procesos.
- ✍ Control interno, bienes materiales.

→ Tecnología y Operaciones:

- Mejoras tecnológicas.
- Eficiencia operativa.

■ Seguridad de la información.

El informe de gestión de la Gerencia permite presentar una visión integral, ordenada y transparente de la gestión institucional, evidenciando el aporte de cada área al cumplimiento de los objetivos estratégicos y al fortalecimiento sostenible de la Cooperativa.

Adicionalmente, continuando con las estrategias definidas para la vigencia 2026, se tiene por directriz extender la visión del fortalecimiento de SOME para alcanzar en mayor medida una cooperativa financieramente aún más sólida, que pueda entregar más beneficios económicos y sociales a nuestros Asociados, eficiente, sostenible e innovadora, con capacidad de generar mayores excedentes netos, a partir de una operación rentable, controlada y orientada al asociado y familiares.

Conclusión estratégica general

La vigencia 2025 reafirma a Somec como una cooperativa financieramente sólida, estratégicamente disciplinada y orientada al crecimiento sostenible. En un entorno macroeconómico caracterizado por recuperación moderada del PIB y condiciones monetarias exigentes, la Cooperativa logró expandir su cartera de manera ordenada, preservar la calidad de sus activos y mantener una estructura patrimonial robusta.

Más allá de los resultados financieros, 2025 consolidó capacidades institucionales clave en gestión del riesgo, eficiencia operativa y ejecución estratégica, fortaleciendo la resiliencia organizacional frente a escenarios económicos cambiantes.

La proyección hacia 2026 se fundamenta en una visión de crecimiento inteligente, innovación tecnológica y profundización de la propuesta de valor al asociado, orientada a maximizar excedentes, fortalecer la sostenibilidad financiera y posicionar a Somec como referente del sector solidario.

JORGE ALEX VENEGAS RODRÍGUEZ
GERENTE.

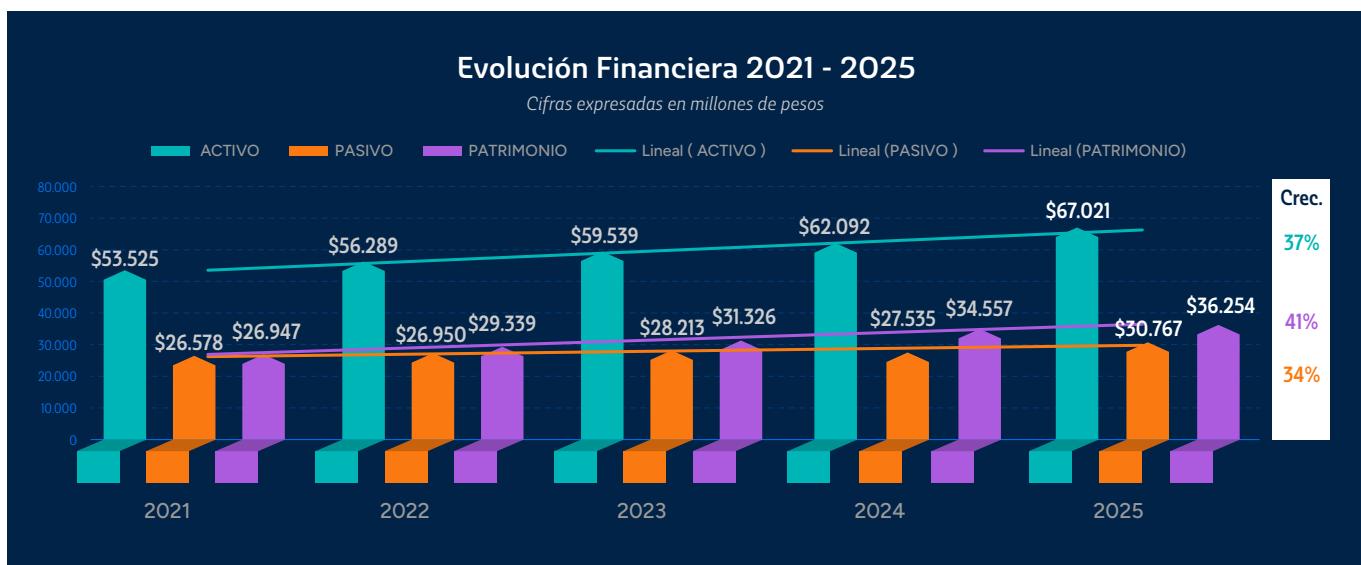
Gestión Área Financiera y Contable



Evolución Financiera y Estructura Patrimonial

Entre 2021 y 2025, la Cooperativa SOMECE ha consolidado un crecimiento sostenido. El Activo Total mantuvo una trayectoria ascendente con

un incremento acumulado del 37%, impulsado principalmente por el dinamismo de la cartera de créditos.



Este avance se ve respaldado por un fortalecimiento patrimonial del 41%, que supera el crecimiento del pasivo (34%), refleja una estructura financiera robusta. Al potenciar los recursos propios, la Cooperativa ha disminuido su dependencia externa, logrando niveles superiores de solvencia y estabilidad.

| Resultados Financieros Comparativos 2025-2024 | | | | |
|---|--------|--------|--------|------|
| ITEM | 2025 | 2024 | VAR \$ | CREC |
| Ingresos Operacionales | 9,027 | 8,514 | 513 | 6% |
| Excedente | 599 | 1,840 | -1241 | -67% |
| Activos | 67,021 | 62,092 | 4929 | 8% |
| Cartera | 49,193 | 46,259 | 2934 | 6% |
| Pasivos | 30,767 | 27,535 | 3233 | 12% |
| Fondo Mutual | 21,771 | 22,014 | -243 | -1% |
| Patrimonio | 36,254 | 34,557 | 1697 | 5% |
| Capital Social | 26,992 | 24,675 | 2317 | 9% |

→ Análisis y Estructura de los Excedentes del Ejercicio

La entidad registró ingresos totales por \$11.241M. El 80% de este monto (\$9.027M) provino de la actividad operativa, la cual creció un 6%, ratificando la eficiencia del modelo comercial. Este

resultado se fundamenta en el desempeño de los intereses de cartera (\$8.181M, +4%), las actividades inmobiliarias (\$263M, +9%) y los ingresos por servicios (\$613M, +31%). El 20% restante (\$2.214M) correspondió a otros ingresos.

Si bien el Excedente Neto cerró en \$599M -producto de la relación entre ingresos totales y gastos por \$10.642M-, los costos de administración y operación permanecen alineados con el crecimiento de la cartera, demostrando una gestión eficiente del gasto ordinario.

El margen neto, que se situó en el 5,3% (frente al 17,7% de 2024), se vio condicionado principalmente por dos factores extraordinarios en la estructura de egresos:

- **Provisión Legal:** Se registró un cargo no recurrente de \$1.368M por un litigio en curso. Al ser un ajuste contable, la liquidez inmediata permanece intacta.
- **Ajuste de Cartera y Normatividad:** Se registró un incremento del 37% en el gasto por deterioro (\$1.793M), impulsado por el comportamiento de la morosidad y la transición al modelo de pérdida esperada. No obstante, gracias a una gestión de cobro eficiente, se obtuvieron recuperaciones por \$923M, resultando en un efecto neto por deterioro de solo \$870M en el ejercicio. Este ajuste cubre integralmente la exposición en capital, intereses y convenios, fortaleciendo el saneamiento de los activos de la entidad.

Pese a estos ajustes, la rentabilidad operativa permanece sólida. Prueba de ello es la inversión social de \$913M ejecutada en programas y auxilios, reafirmando que para SOMEK la entrega de beneficios es una prioridad estratégica que prevalece sobre el resultado contable neto.

Dinámica del Activo y Cartera de Créditos

Los activos totales alcanzaron los \$67.021M, reflejando un crecimiento del 8% con relación al 2024 (\$62.092M). Este aumento está apalancado en la cartera de créditos (\$51.509M cartera bruta), la cual, tras deducir los deterioros correspondientes, cierra con un

valor neto de \$49.193M (incluye intereses y deterioro). Al representar el 73,4% del balance, la cartera se consolida como el activo productivo clave para la sostenibilidad financiera de la institución.



→ Estructura del Activo

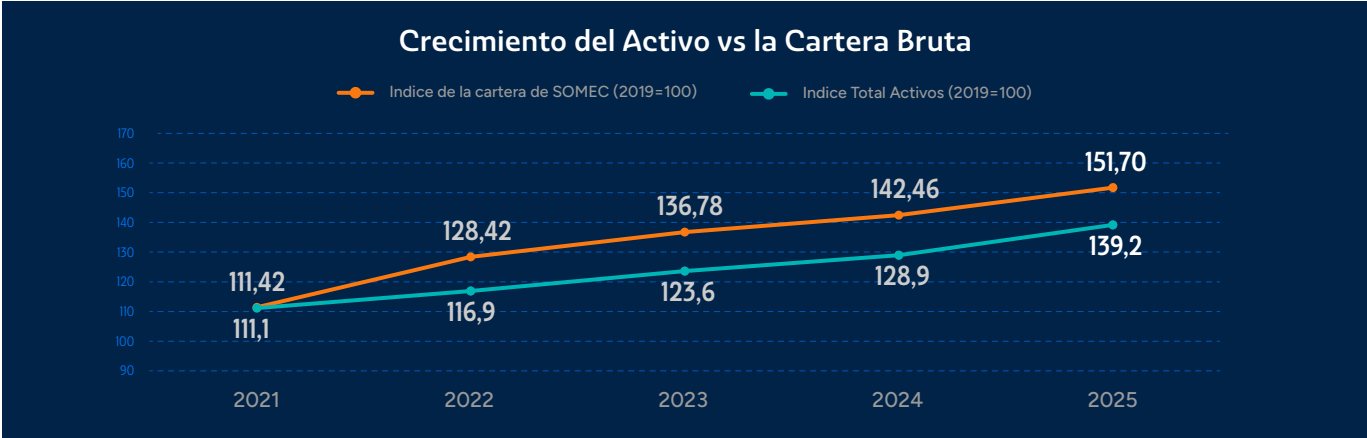
En complemento a la dinámica de la cartera, la entidad ejecutó una optimización de excedentes de liquidez, reflejada en un incremento del 261% en inversiones (\$1.703M) que representan el 2.5% del total de activos. Se destaca la colocación estratégica de \$1.000M en activos financieros con un spread de tasa positivo (rentabilidad superior al costo de fondeo), lo que maximiza el margen financiero.

Asimismo, la entidad gestiona la recuperación de activos inmovilizados, específicamente la reclamación contra Bancoomeva por \$325M. Este monto representa el 65% de las cuentas por cobrar (\$498M | 1% del Total Activos). Dado que estos recursos deberían integrar el Disponible, su permanencia en cartera no operativa es objeto de gestión prioritaria, orientada a restablecer la liquidez inmediata y optimizar el flujo de caja operativo.

El activo fijo se fortaleció en \$382M gracias a la valorización comercial de la Propiedad Planta y Equipó en \$81M y propiedades de inversión en \$301M, robusteciendo el respaldo patrimonial no monetario de la Cooperativa.w

→ Crecimiento de la cartera de crédito

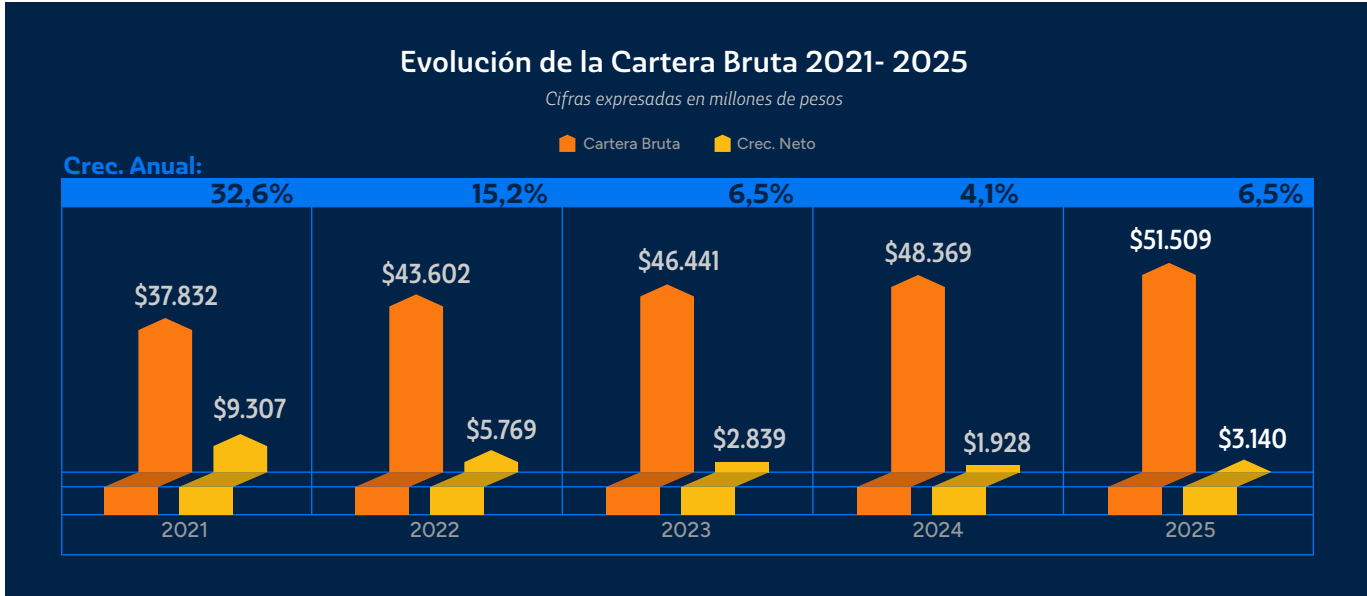
Desde 2021, los indicadores han mostrado un ascenso constante. Mientras el Activo Total pasó de un índice de 111,1 a 139,2, la cartera creció a un ritmo superior, alcanzando un índice de 151,70 en 2025. Esta eficiencia operativa permite que el principal activo productivo



crezca más rápido que el tamaño total de la entidad.

El crecimiento de la cartera estuvo impulsado por

un incremento del 27% en las colocaciones (netas), las cuales ascendieron a \$32.753M frente a los de \$25.838M del periodo anterior. Este flujo de recursos se canalizó a través de 1.526 opera-



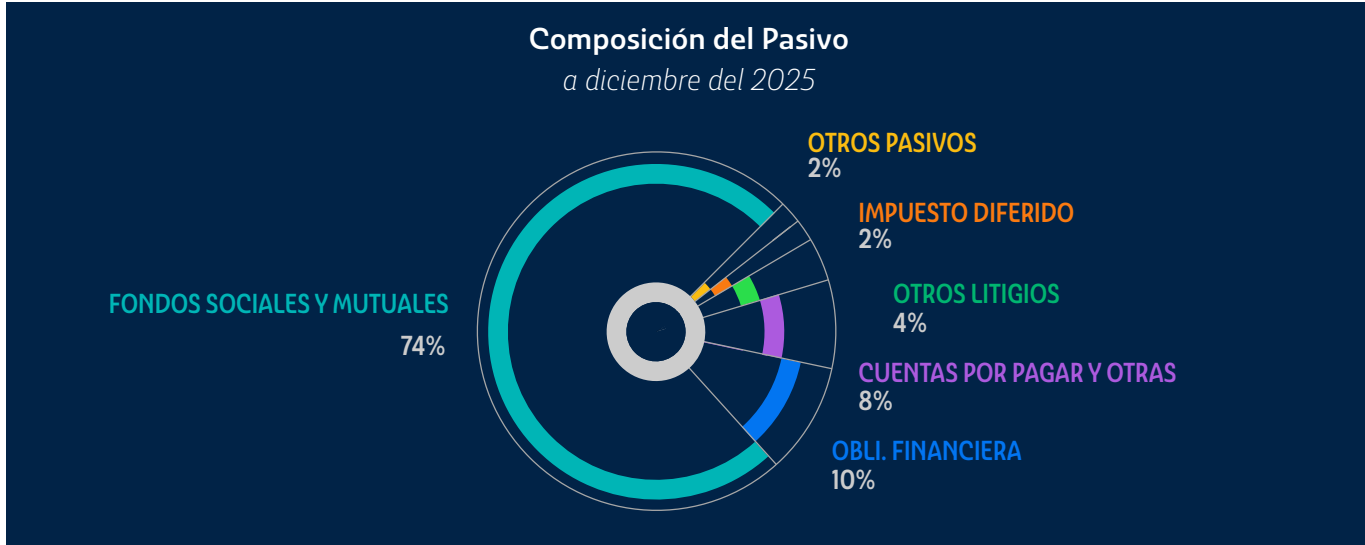
ciones de crédito, consolidando la dinámica comercial y el compromiso de la Cooperativa con el financiamiento de sus asociados.

Este fortalecimiento de la cartera fue respaldado por una política de provisión prudente. En consecuencia, la cobertura por calidad de riesgo (individual y general) cerró en 85.2%, equivalente a \$2,901M, superando los \$2,614M del ejercicio an-

terior. Este nivel de protección blindo los activos institucionales frente a un índice de morosidad que se situó en 6.6% al cierre de la vigencia.

Pasivo

Los pasivos totales alcanzaron los \$30.767M, reflejando un crecimiento del 12% con relación al 2024 (\$27.535M). Este crecimiento se atribuye



principalmente a dos factores: obligaciones financieras contraídas durante la vigencia con el Banco Coopcentral por \$3.680M y el reconocimiento contable de la contingencia legal por \$1,368M.

→ **Estructura del Pasivo**

Las obligaciones financieras, incluyendo intereses corrientes, ascienden a \$3.067M (10% del pasivo total), lo que representa un incremento del 158% (\$1.877M) respecto al cierre de 2024 (\$1.190M). Este comportamiento se fundamenta en los siguientes factores:

- Durante la vigencia se contrajeron obligaciones por \$3.680M (\$2.000M tomados en diciembre/25) destinadas al apalancamiento de la cartera. En línea con una gestión de rentabilidad, \$1.000M de estos recursos se colocaron en inversiones con un diferencial de tasa positivo respecto al costo de captación, mientras que el saldo restante se canalizó hacia el crecimiento de la colocación de créditos.
- Se logró optimizar el costo de \$666M del saldo de deuda externa, migrando de una tasa de DTF +4/5 puntos a DTF +1%, con spread (1%

diferencial) capitalizable a favor de SOMEK. Esta gestión reduce significativamente la carga financiera y potencia la eficiencia operativa del periodo.

Reconocimiento de Provisión Legal: Se registró un cargo no recurrente de \$1,368M derivado de un litigio en curso. Un eventual fallo en contra transformaría esta provisión en una salida de efectivo, lo que demandará una gestión de tesorería estratégica para preservar la disponibilidad de recursos para nuevos créditos.

Por su parte, las Cuentas por Pagar, con una participación del 8% (\$2.387M), agrupan compromisos de corto plazo propios de la operación, registrando un incremento marginal de \$68M (3%).

A estas se suman el Impuesto Diferido (\$521M | 23%) y Otros Pasivos (\$535 | 15%) se consolidan como partidas complementarias que reflejan ajustes contables temporales y obligaciones diversas, manteniendo una estructura de pasivos equilibrada y alineada con la normativa vigente.

Pasivos Internos y Fondo Mutual, el 74.4% de las obligaciones de la Cooperativa son de carácter in-

RESUMEN DE FONDOS SOCIALES Y MUTUALES - VIGENCIA

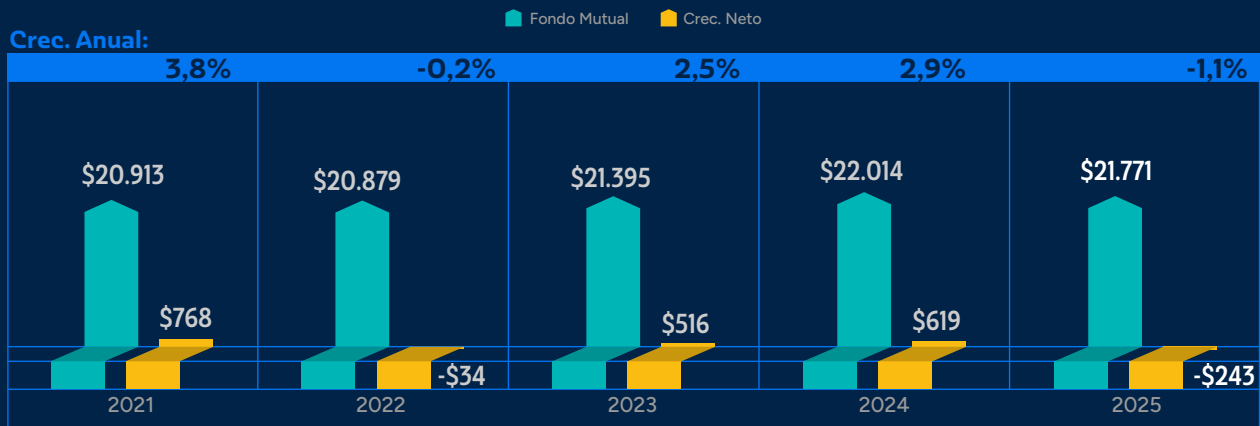
| Categoría del Fondo | Saldo al Cierre (\$M) | Participación | Impacto / Gestión 2025 |
|---|-----------------------|---------------|---|
| Reserva Técnica (Fondo Principal) | \$18.319 | 80,03% | Incremento de \$368M en reserva matemática. |
| Previsión, Asistencia y Solidaridad | \$3.452 | 15,08% | Pago de auxilios a 249 asociados por \$3.327M. |
| Calamidad Doméstica (para otros fines) | \$499 | 2,18% | Entrega de 69 auxilios por valor de \$345M. |
| Garantía de Deuda (para otros fines) | \$470 | 2,05% | Cobertura remanente para asociados declinados por póliza. |
| Fondo de Educación | \$76 | 0,33% | Auxilios educativos \$55 / Actividades de educación por valor de \$31.580. |
| Otros Fondos (Bienestar, comunicación y emprendimiento) | \$73 | 0,32% | Sin reglamento. |
| Protección Deducible (SOAT) | \$0.00 | 0,00% | Ejecución total del fondo \$104M + \$9.5M asumidos por la Cooperativa. Total auxilios 1.020 (SOAT y tecnomecánica). |
| TOTAL FONDOS Y RESERVAS | \$22.889 | 100% | Representa el 71% del pasivo total de la entidad. |

terno (fondos sociales y mutuales) por \$22.889M. Este rubro que representa casi tres cuartas partes del pasivo total, registró una ligera contracción del 1,08% (\$250M) respecto al cierre anterior (\$23.139M), compuesto por los siguientes saldos:

El saldo conjunto del Fondo Mutuo y la Reserva Matemática alcanzó los \$21.771M (71% del pasivo total). Se observó una reducción neta de \$243M respecto al cierre anterior (\$22.014M), explicada por una variación negativa de \$582M en el fondo y un aumento compensatorio de \$339M en la reserva.

Evolución del Fondo Mutuo 2021- 2025

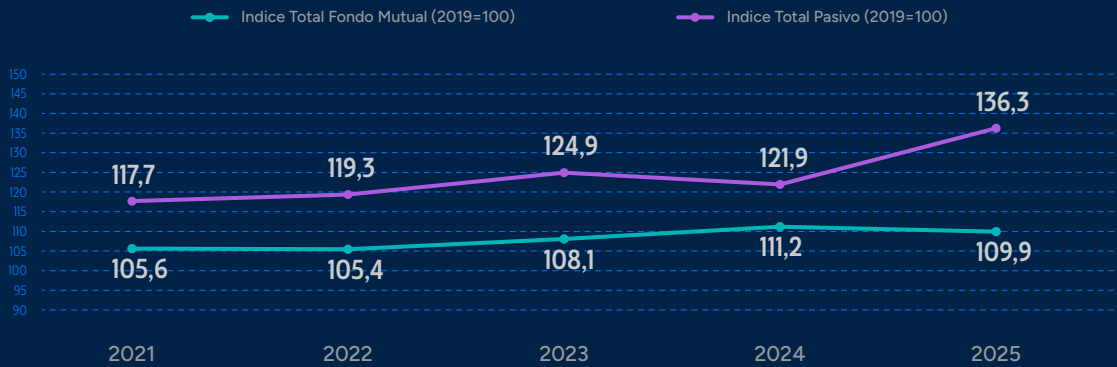
Cifras expresadas en millones de pesos



Durante el periodo, se efectuó el reconocimiento económico de \$3.327M a favor de 249 asociados. Esta cifra representa un incremento del 38% y superó el recaudo anual de contribuciones (\$2460M). Pese a la alta ejecución de beneficios, el Fondo Mutuo mantiene estabilidad estructural.

El índice del pasivo registró un crecimiento sostenido, ascendiendo de 117,7 en 2021 a 136,3 en 2025. Esto representa un incremento acumulado del 15,8% en las obligaciones totales respecto al valor de 2021.

Crecimiento del Pasivo vs Fondo Mutual



Por su parte, el índice del fondo mutual finalizó en 109,9, lo que evidencia una leve desaceleración frente al año anterior. En consecuencia, se observa que las obligaciones están creciendo a un ritmo significativamente superior al valor del fondo, ampliando la brecha entre ambos indicadores.

Patrimonio

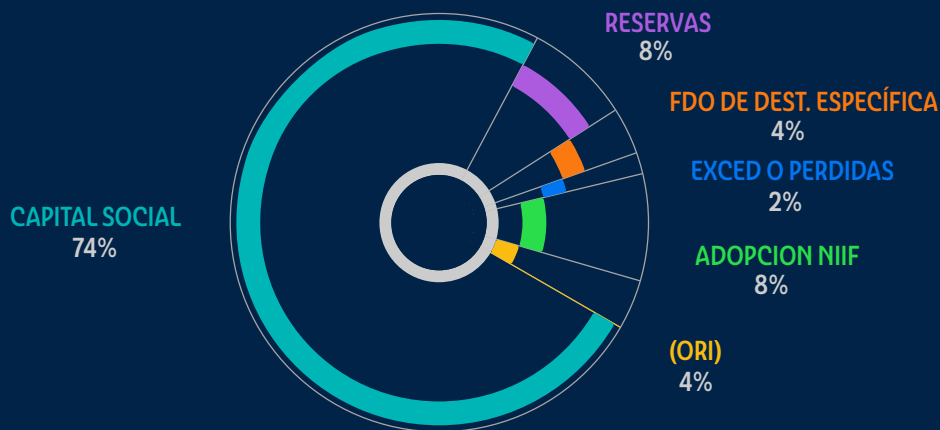
Al cierre de 2025, el patrimonio total de la Cooperativa ascendió a \$36.254M, lo que representa un

fortalecimiento institucional del 4.9% (\$1.696M) respecto a los \$34.557M registrados en 2024.

Este comportamiento positivo se fundamenta, en primera instancia, en la dinámica de los Aportes Sociales, los cuales registraron un incremento del 9% (\$2.317M) al pasar de \$24.675M a \$26.992M; cifra que integra \$782M por valorizaciones distribuidas entre 5.964 asociados con saldo activo al cierre del periodo anterior.

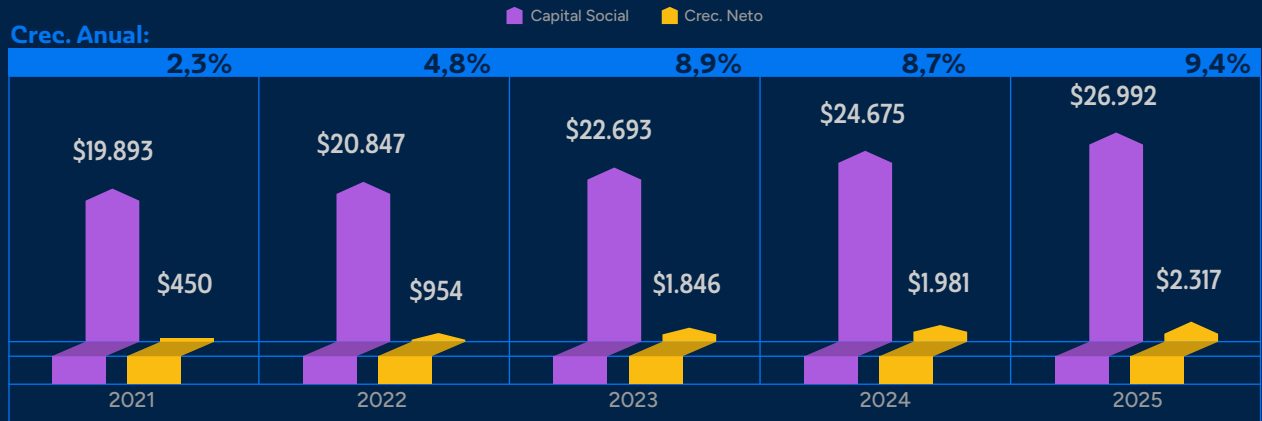
Composición del Patrimonio

a diciembre del 2025



Evolución de los Aportes Sociales 2021- 2025

Cifras expresadas en millones de pesos



Las Reservas alcanzaron un saldo de \$2.963M, un aumento de \$506M en relación con 2024 (\$2.457M), derivado de la distribución de excedentes del ejercicio anterior, lo que ratifica el compromiso de la entidad con su solidez a largo plazo.

Al cierre del ejercicio, la Cooperativa generó excedentes por \$599M, a pesar de las contingencias legales afrontadas. La variación respecto a los \$1.840M de 2024 responde principalmente a la provisión constituida para el litigio en curso detallado en este informe; una decisión orientada a salvaguardar la estabilidad financiera de la entidad.

→ Propuesta Distribución de Excedentes

| PROPUESTA DISTRIBUCIÓN DE EXCEDENTES (Cifras en millones) | | |
|--|------------|--------------|
| Total excedentes del ejercicio 2025 | | 599,6 |
| Aplicación del artículo 54 de la Ley 79 de 1988 | 50% | 299,7 |
| Fondo Reserva Protección de Aportes | 20% | 119,9 |
| Fondo de Educación | 20% | 119,9 |
| Fondo de Solidaridad | 10% | 59,9 |
| Remanente a distribuir por la Asamblea 50% | 50% | 299,9 |
| Fondo para Revalorización de Aportes Sociales | 100% | 299,9 |

La distribución cumple estrictamente con el marco legal, garantizando el fortalecimiento de las reservas y destinando la totalidad del remanente disponible a valorizar los aportes de los asociados, sin superar IPC autorizado por la norma.

Gestión Área Comercial





Durante la vigencia 2025, el Área Comercial orientó su gestión al fortalecimiento de la base social, el crecimiento sostenible de las colocaciones y la profundización de los servicios financieros entre los asociados. La estrategia comercial se enfocó en consolidar relaciones de largo plazo con los asociados, mejorar la penetración de productos y fortalecer la presencia institucional de la Cooperativa.

Se priorizó una gestión comercial planificada, basada en metas medibles y seguimiento permanente a indicadores de crecimiento, calidad de cartera y vinculación de nuevos asociados.

La gestión comercial se apoyó en los siguientes ejes estratégicos:

- **Segmentación de asociados**, permitiendo identificar oportunidades de profundización de productos.
- **Campañas comerciales dirigidas**, enfocadas en productos prioritarios.

- **Seguimiento permanente a metas comerciales**, con evaluación periódica de resultados.
- **Fortalecimiento del equipo comercial**, promoviendo una cultura de servicio y orientación a resultados.
- **Articulación con las demás áreas**, garantizando un enfoque integral en la atención al asociado.

BASE SOCIAL

El sector solidario representa el **4% del PIB nacional**, consolidándose como un actor económico estratégico. Más allá de la intermediación financiera, su modelo integral abarca servicios de salud, recreación y bienestar, impactando directamente en la calidad de vida de sus asociados.

Ser parte de este sector trasciende el aporte económico; es **integrarse** a una comunidad que gestiona beneficios colectivos y genera un valor diferencial frente a la economía tradicional.

Información Sociodemográfica de la Base Social

| PARTICIPACIÓN ASOCIADOS POR GÉNERO Y NIVEL DE ESTUDIOS | | | | |
|--|-------------|-------------|-------------|------------|
| NIVEL | F | M | TOTAL | PERC |
| Universitaria | 1982 | 1388 | 3370 | 61.2% |
| Especialización | 584 | 570 | 1154 | 21.0% |
| Secundaria | 278 | 172 | 450 | 8.2% |
| Tecnología | 113 | 109 | 222 | 4.0% |
| Técnica | 71 | 33 | 104 | 1.9% |
| No dilig. | 53 | 27 | 80 | 1.5% |
| Maestría | 36 | 27 | 63 | 1.1% |
| Magister | 20 | 26 | 46 | 0.8% |
| Doctorado | 4 | 5 | 9 | 0.2% |
| Primaria | 3 | 3 | 6 | 0.1% |
| Total general | 3144 | 2360 | 5504 | 100 |

→ Participación asociados por género y nivel de estudios

El cuadro evidencia que la base social de la Cooperativa SOMEK está compuesta por 5.504 asociados, con una participación femenina del 57% (3.144) y masculina del 43% (2.360), lo que refleja una mayor presencia de mujeres dentro de la cooperativa. Desde la perspectiva institucional, esta composición es positiva, ya que diversos estudios muestran que el segmento femenino presenta altos niveles de cumplimiento y responsabilidad financiera. Adicionalmente, la clasificación por nivel de estudios permite inferir una base social con formación académica estructurada, coherente con el perfil profesional y de ingresos previamente analizado, lo que fortalece la estabilidad de la cartera y el potencial de crecimiento sostenible de la cooperativa.



| UBICACIÓN GEOGRÁFICA DE ASOCIADOS | | |
|-----------------------------------|-------------|----------------|
| PAÍSES | ASOCIADOS | % |
| Argentina | 1 | 0,02% |
| Australia | 6 | 0,11% |
| Canadá | 8 | 0,15% |
| Colombia | 5466 | 99,31% |
| Costa Rica | 2 | 0,04% |
| Emiratos Árabes | 1 | 0,02% |
| España | 2 | 0,04% |
| Estados Unidos | 10 | 0,18% |
| Inglaterra | 2 | 0,04% |
| Italia | 1 | 0,02% |
| México | 5 | 0,09% |
| Total general | 5504 | 100,00% |

→ Ubicación geográfica de asociados

En nuestra base social el 99,31% de los asociados están en Colombia mientras que el 0.69% están fuera del país. En Colombia la distribución está concentrada en Bogotá y municipios aledaños con el 94,8% que corresponde a 5.221 asociados, la diferencia, es decir 283 asociados representa el 5.14% está en otras ciudades.

| PARTICIPACIÓN ASOCIADOS POR ANTIGÜEDAD DE AFILIACIÓN | | |
|--|-------------|---------------|
| Antigüedad | Asociados | % |
| Más de 50 años | 121 | 2,2% |
| Entre 45 y 49 años | 48 | 0,9% |
| Entre 40 y 44 años | 144 | 2,6% |
| Entre 35 y 39 años | 110 | 2,0% |
| Entre 30 y 34 años | 67 | 1,2% |
| Entre 25 y 29 años | 204 | 3,7% |
| Entre 20 y 24 años | 264 | 4,8% |
| Entre 15 y 19 años | 407 | 7,4% |
| Entre 10 y 14 años | 836 | 15,2% |
| Entre 5 y 9 años | 1197 | 21,7% |
| Entre 2 y 4 años | 1156 | 21,0% |
| Un año o menos | 950 | 17,3% |
| Total general | 5504 | 100,0% |



→ Participación asociados por antigüedad de afiliación

La estructura de antigüedad evidencia una base social madura y consolidada, donde cerca del 75% de los asociados concentran niveles altos de permanencia, reflejando fidelización, confianza institucional y estabilidad estructural; no obstante, el bajo peso relativo de los asociados de reciente vinculación señala la importancia estratégica de fortalecer el crecimiento y la renovación generacional para garantizar sostenibilidad en el largo plazo.

| PARTICIPACIÓN ASOCIADOS POR NIVEL SOCIOECONÓMICO | | |
|--|-------------|---------------|
| NES | CANTIDAD | PERC |
| NES1 | 33 | 0.6% |
| NES2 | 471 | 8.6% |
| NES3 | 1578 | 28.7% |
| NES4 | 1688 | 30.7% |
| NES5 | 876 | 15.9% |
| NES6 | 664 | 12.1% |
| Sin dato | 194 | 3.5% |
| Total general | 5504 | 100,0% |

→ Participación asociados por nivel socioeconómico

La clasificación de los 5.504 asociados por nivel socioeconómico evidencia una base social estructuralmente sólida y coherente con el perfil de ingresos observado en los nuevos vinculados, lo que fortalece la capacidad crediticia, la estabili-

dad del recaudo y el potencial de crecimiento sostenible de la cartera; no obstante, desde la perspectiva estratégica, es recomendable continuar diversificando y profundizando la segmentación para optimizar la oferta de productos y mitigar riesgos de concentración futura.

| PARTICIPACIÓN ASOCIADOS POR ACTIVIDAD PRINCIPAL Y GÉNERO | | | | |
|--|-------------|-------------|---------------|---------------|
| ACTIVIDAD | F | M | Total general | % |
| Cesante | 1 | | 1 | 0,02% |
| Depende económica | 117 | 65 | 182 | 3,31% |
| Desconocida | 3 | 1 | 4 | 0,07% |
| Empleado | 1515 | 1118 | 2633 | 47,84% |
| Estudiante | 46 | 33 | 79 | 1,44% |
| Hogar | 3 | | 3 | 0,05% |
| Negocios o Actividad | 22 | 17 | 39 | 0,71% |
| Pensionado | 706 | 522 | 1228 | 22,31% |
| Profesional Independiente | 701 | 587 | 1288 | 23,40% |
| Rentas de Capital | 22 | 11 | 33 | 0,60% |
| (en blanco) | 8 | 6 | 14 | 0,25% |
| Total general | 3144 | 2360 | 5504 | 100,0% |

→ Participación asociados por actividad principal y género

La estructura de la base social por actividad principal evidencia una concentración significativa en un sector (empleados) que agrupa el 47,84% de los asociados, seguido por dos actividades que representan el 23,40% (profesional independiente) y el 22,31% (pensionados), consolidando más del 93% de la población en tres frentes ocupacionales claramente definidos. Esta composición, sumada a una participación femenina mayoritaria del 57%, refleja una base social homogénea, con estabilidad laboral y perfil financiero predecible, lo que facilita la gestión del riesgo crediticio y el diseño focalizado de productos. No obstante, desde la perspectiva estratégica, esta concentración sectorial requiere seguimiento permanente para mitigar posibles riesgos derivados de cambios estructurales en el entorno laboral de los sectores predominantes.

→ Antigüedad vs. edad del asociado

| ANTIGÜEDAD | 18-24 años | 25-30 años | 31-40 años | 41-50 años | 51-60 años | 61-70 años | 71-80 años | 81-90 años | Más de 91 años | Total general |
|----------------------|------------|------------|------------|------------|------------|-------------|------------|------------|----------------|---------------|
| Más de 50 años | | | | | | | 8 | 67 | 46 | 121 |
| Entre 45 y 49 años | | | | | | 2 | 24 | 22 | | 48 |
| Entre 40 y 44 años | | | | | | 40 | 77 | 23 | 4 | 144 |
| Entre 35 y 39 años | | | | | 6 | 57 | 43 | 4 | | 110 |
| Entre 30 y 34 años | | | | | 15 | 40 | 12 | | | 67 |
| Entre 25 y 29 años | | | | 4 | 53 | 68 | 59 | 17 | 3 | 204 |
| Entre 20 y 24 años | | | | 23 | 65 | 113 | 58 | 5 | | 264 |
| Entre 15 y 19 años | | | 48 | 106 | 73 | 86 | 77 | 16 | 1 | 407 |
| Entre 10 y 14 años | | 26 | 144 | 144 | 145 | 218 | 130 | 29 | | 836 |
| Entre 5 y 9 años | 25 | 145 | 257 | 233 | 212 | 187 | 110 | 26 | 2 | 1197 |
| Entre 2 y 4 años | 43 | 167 | 293 | 222 | 200 | 150 | 74 | 7 | | 1156 |
| Un año o menos | 52 | 143 | 234 | 177 | 144 | 121 | 66 | 12 | 1 | 950 |
| Total general | 120 | 481 | 976 | 909 | 913 | 1082 | 738 | 228 | 57 | 5504 |

El cruce entre edad y antigüedad evidencia que la mayor concentración de asociados se encuentra entre los 31 y 70 años, con especial peso en los rangos de 31-40, 41-50 y 51-70 años, lo que confirma que la Cooperativa SOMEK cuenta con una base social en etapa productiva y de estabilidad laboral. Asimismo, se observa que los mayores niveles de antigüedad se concentran en estos mismos rangos de edad, reflejando fidelización

y permanencia a lo largo del tiempo. Desde la perspectiva estratégica, esta estructura es positiva para la sostenibilidad de la cartera, aunque plantea el reto de fortalecer la vinculación de asociados más jóvenes para asegurar el recambio generacional y la continuidad institucional en el largo plazo

→ Antigüedad vs. saldo de aportes

| ANTIGÜEDAD / APORTES | Menos de \$5 mil | Entre \$500 mil y \$1 mill | Entre \$1 y \$1.5 millones | Entre \$1.5 y \$2.5 mill | Entre \$2.5 y \$5 mill | Entre \$5 y \$10 millones | Más de \$10 millones | Total general | % |
|----------------------|------------------|----------------------------|----------------------------|--------------------------|------------------------|---------------------------|----------------------|---------------|---------------|
| Más de 50 años | | | | | | 117 | 4 | 121 | 2,2% |
| Entre 45 y 49 años | | | | | | 48 | | 48 | 0,9% |
| Entre 40 y 44 años | | | | | | 142 | 2 | 144 | 2,6% |
| Entre 35 y 39 años | | | | | | 109 | 1 | 110 | 2,0% |
| Entre 30 y 34 años | | | | | | 67 | | 67 | 1,2% |
| Entre 25 y 29 años | | | | | | 204 | | 204 | 3,7% |
| Entre 20 y 24 años | | | | | | 264 | | 264 | 4,8% |
| Entre 15 y 19 años | | | | | 28 | 378 | 1 | 407 | 7,4% |
| Entre 10 y 14 años | | | 1 | 11 | 235 | 588 | 1 | 836 | 15,2% |
| Entre 5 y 9 años | 118 | 56 | 20 | 56 | 918 | 29 | | 1197 | 21,7% |
| Entre 2 y 4 años | 203 | 53 | 235 | 514 | 131 | 20 | | 1156 | 21,0% |
| Un año o menos | 446 | 330 | 131 | 27 | 14 | 2 | | 950 | 17,3% |
| Total general | 767 | 439 | 387 | 608 | 1326 | 1968 | 9 | 5504 | 100,0% |
| % por aporte | 13,9% | 8,0% | 7,0% | 11,0% | 24,1% | 35,8% | 0,2% | 100,0% | |

El cruce entre antigüedad y nivel de aportes evidencia que la mayor concentración de asociados se encuentra en el rango de \$5 a \$10 millones en aportes (35,8%), seguido por el rango de \$2,5 a \$5 millones (24,1%), lo que significa que cerca del 60% de la base social tiene un nivel de capitalización medio–alto. Asimismo, se observa que los asociados con mayor antigüedad tienden a concentrarse en los rangos superiores de aportes, lo

que refleja permanencia, confianza institucional y fortalecimiento patrimonial progresivo. Desde la perspectiva estratégica, esta estructura es positiva para la solvencia y el respaldo patrimonial de la cooperativa, aunque representa una oportunidad para diseñar mecanismos que incentiven el incremento de aportes en los asociados de menor antigüedad, fortaleciendo así la base de capital social en el largo plazo.

→ Vencimiento en aportes por género

| Rango Vencimiento Aportes en Días | F | M | Total general | % |
|--|-------------|-------------|---------------|---------------|
| Sin vencimiento a la fecha de corte | 2122 | 1619 | 3741 | 68,0% |
| Menos de 30 días a la fecha de corte | 375 | 282 | 657 | 11,9% |
| Entre 30 y 60 días a la fecha de corte | 85 | 66 | 151 | 2,7% |
| Entre 61 y 90 días a la fecha de corte | 52 | 29 | 81 | 1,5% |
| Entre 91 y 120 días a la fecha de corte | 33 | 17 | 50 | 0,9% |
| Entre 121 y 180 días a la fecha de corte | 43 | 27 | 70 | 1,3% |
| Entre 181 y 360 días a la fecha de corte | 74 | 71 | 145 | 2,6% |
| Entre 361 y 720 días a la fecha de corte | 88 | 65 | 153 | 2,8% |
| Entre 721 y 1.080 días a la fecha de corte | 62 | 39 | 101 | 1,8% |
| Más de 1080 días a la fecha de corte | 210 | 145 | 355 | 6,4% |
| Total general | 3144 | 2360 | 5504 | 100,0% |

Del total de 5.504 asociados, el 68,0% se encuentra en el rango principal de vencimiento, evidenciando un adecuado comportamiento de pago. Sumado al segundo rango (11,9%), cerca del 80% de la base social presenta un nivel de cumplimiento favorable.

No obstante, el 20% restante se distribuye en rangos de mayor vencimiento, lo que representa una oportunidad de fortalecimiento en la gestión de cobranza preventiva y seguimiento comercial, con el fin de mitigar riesgos de cartera y preservar la estabilidad financiera de la cooperativa.

→ Movimiento de la base social

| 2025 | ENE | FEB | MAR | ABR | MAY | JUN | JUL | AGO | SEP | OCT | NOV | DIC | TOTAL |
|------------------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|-------|
| Población Inicial | 5.395 | 5.372 | 5.380 | 5.400 | 5.406 | 5.395 | 5.417 | 5.440 | 5.457 | 5.467 | 5.455 | 5.470 | - |
| Ingresos | 41 | 37 | 46 | 31 | 39 | 58 | 51 | 33 | 43 | 41 | 32 | 51 | 503 |
| Retiros Voluntarios | 38 | 26 | 24 | 21 | 29 | 22 | 21 | 16 | 26 | 20 | 16 | 10 | 269 |
| Fallecimientos | 6 | 3 | 2 | 4 | 0 | 4 | 4 | 0 | 6 | 3 | 1 | 6 | 39 |
| Exclusiones | 20 | 0 | 0 | 0 | 21 | 0 | 0 | 0 | 0 | 30 | 0 | 0 | 71 |
| Solicitud de Retiro | | | | | | 10 | 3 | 0 | 1 | 0 | 0 | 1 | 15 |
| Población Final | 5.372 | 5.380 | 5.400 | 5.406 | 5.395 | 5.417 | 5.440 | 5.457 | 5.467 | 5.455 | 5.470 | 5.504 | - |

La base social de SOMEK destaca por su alto dinamismo. Durante el ejercicio 2025, se registró un flujo de **897 movimientos** entre asociados. Si bien no se alcanzó el objetivo de 800 nuevas vinculaciones, es fundamental resaltar el fortalecimiento de la **estrategia de retención**: el número de retiros disminuyó un **12%**, pasando de 307 en 2024 a 269 en 2025.

→ **Movimiento histórico**

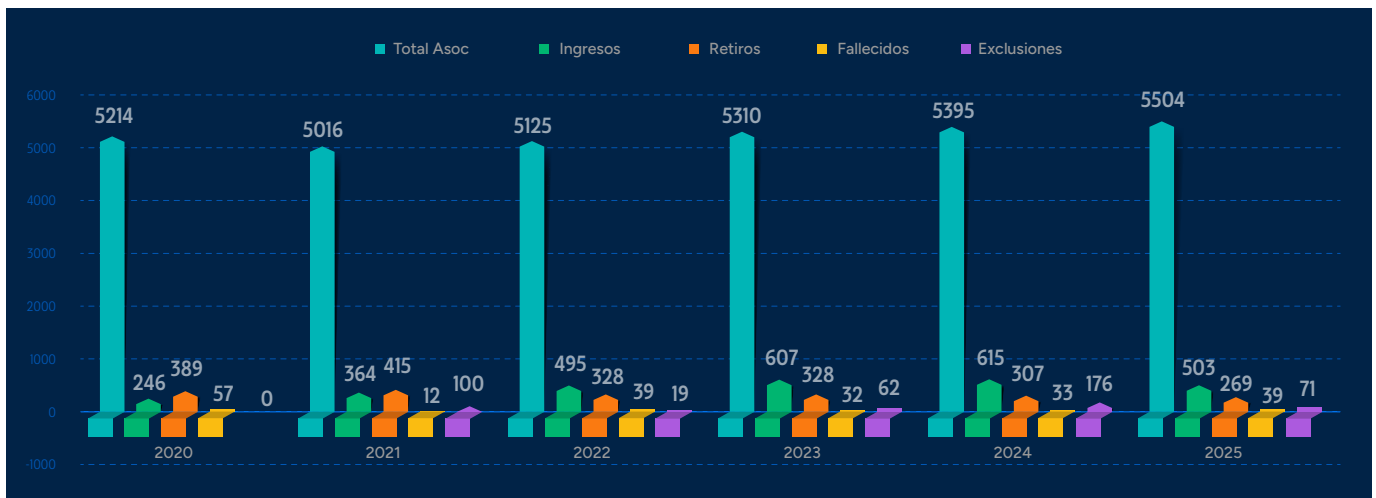
| AÑO | Total Asociados | Ingresos | Retiros | Fallecidos | Exclusiones |
|------|-----------------|----------|---------|------------|-------------|
| 2020 | 5214 | 246 | 389 | 57 | 0 |
| 2021 | 5016 | 364 | 415 | 12 | 100 |
| 2022 | 5125 | 495 | 328 | 39 | 19 |
| 2023 | 5310 | 607 | 328 | 32 | 62 |
| 2024 | 5395 | 615 | 307 | 33 | 176 |
| 2025 | 5504 | 503 | 269 | 39 | 71 |



Análisis de Evolución y Comportamiento de la Base Social (Período 2020-2025)

1. Diagnóstico de la Tasa de Recambio.

El histórico de los últimos 6 años revela una base social con alto dinamismo. La relación entre **ingresos y retiros voluntarios** muestra una tendencia de estabilización en la vigencia 2025, donde la gestión de retención ha logrado mitigar el impacto de las salidas, manteniendo un saldo neto positivo a pesar de las fluctuaciones del mercado.



2. Comportamiento de Retiros y Exclusiones:

- **Eficiencia en Retención.** Se observa una curva descendente en los retiros voluntarios durante el último bienio (2024-2025), lo

que valida la efectividad de los programas de fidelización y bienestar de SOMEK.

- **Control de Calidad** (Exclusiones). Las exclusiones se mantienen en niveles marginales/controlados, lo que indica una base social aliñada con los valores y reglamentos de la cooperativa, asegurando la sostenibilidad ética del sector.
- 3. Análisis de Bajas Naturales (Fallecimientos).**
 El indicador de fallecimientos presenta un comportamiento orgánico y previsible dentro

de la demografía de la base. Este dato es crítico para la proyección de fondos de auxilio mutuo y seguros de vida asociados, permitiendo una planeación actuarial más precisa.

4. Brecha de Crecimiento.

Al contrastar los **ingresos** frente a la meta histórica (como los 800 proyectados para 2025), se identifica que, si bien el crecimiento es constante, el reto estratégico para el próximo ciclo radica en acelerar la captación para compensar el ciclo natural de bajas.

Ingreso de nuevos asociados

→ Perfil de los que ingresaron en los últimos tres años

| RANGO EDAD / INGRESOS | \$1.5-2.9M | \$10-14.9M | \$15-19.9M | \$20-24.9M | \$25-39.9M | \$3-4.9M | \$40-69.9M | \$5-9.9M | \$70-100M | > \$100M | < \$1.5M | Sin Dato | Total | % | 3 Segmentos |
|-----------------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|-----------|----------|-----------|------------|-------------|-------------|-------------|
| 18 a 24 años | 32 | 3 | 1 | | | 13 | | 7 | | | 9 | 30 | 95 | 4,5% | 19,2% |
| 25 a 30 años | 81 | 12 | 3 | 1 | 1 | 116 | 1 | 68 | | 1 | 10 | 16 | 310 | 14,7% | |
| 31 a 40 años | 83 | 49 | 7 | 3 | 7 | 156 | 2 | 193 | | | 6 | 21 | 527 | 25,0% | 60,3% |
| 41 a 50 años | 36 | 51 | 26 | 9 | 16 | 79 | 5 | 147 | | | 4 | 23 | 399 | 18,9% | |
| 51 a 60 años | 35 | 33 | 25 | 8 | 6 | 75 | 4 | 128 | 1 | | 9 | 20 | 344 | 16,3% | 20,5% |
| 61 a 70 años | 28 | 34 | 14 | 12 | 6 | 56 | | 94 | | 1 | 15 | 11 | 271 | 12,9% | |
| 71 a 80 años | 16 | 12 | 13 | 4 | 1 | 33 | | 50 | | 1 | 3 | 7 | 140 | 6,6% | |
| 81 a 90 años | 1 | 2 | | | 2 | 5 | | 8 | | | | 1 | 19 | 0,9% | |
| Más de 91 años | | | | | | | | | | | | 1 | 1 | 0,0% | |
| Total general | 312 | 199 | 89 | 37 | 39 | 533 | 12 | 695 | 1 | 3 | 56 | 130 | 2106 | 100% | |
| % por Ingresos | 14,8% | 9,4% | 4,2% | 1,8% | 1,9% | 25,3% | 0,6% | 33,0% | 0,0% | 0,1% | 2,7% | 6,2% | 100% | | |

El análisis de la base social (2.106 asociados) evidencia que el 60,3% se concentra entre los 31 y 60 años, constituyéndose en el segmento económicamente más activo y estratégico para la cooperativa.

En términos de ingresos, el 58% de los asociados se ubica entre \$3 y \$9,9 millones mensuales, lo que confirma una base predominantemente de clase media trabajadora.

La participación de jóvenes entre 18 y 30 años alcanza el 19,2%, lo cual plantea la necesidad de fortalecer estrategias de vinculación y relevo generacional.

Se identifica además un 6,2% de registros sin dato de ingresos, representando oportunidad de mejora en actualización de información comercial.

INVERSIÓN SOCIAL

| INVERSIÓN SOCIAL VIGENCIA 2025 | | |
|--|--|-------------------------|
| ITEM | CONCEPTO | VALOR |
| INVERSIÓN SOCIAL CON CARGO AL PASIVO | Auxilio Fondo de Solidaridad (Auxilio Plan Exequial 40%) | \$ 73.769.728 |
| | Pagos Fondo Mutual de Calamidad | \$ 345.215.000 |
| | Auxilio por Soat y Tecnomecánica | \$ 104.606.209 |
| | Auxilios educativos y talleres de formación - Estímulo al buen estudiante, Kit escolar y otros. | \$ 86.180.920 |
| | TOTAL INVERSIÓN SOCIAL CON CARGO AL PASIVO | \$ 609.771.857 |
| INVERSIÓN SOCIAL CON CARGO AL GASTO | Gasto social Fondo Solidaridad Auxilio exequial 40% y hogar | \$ 101.665.149 |
| | Gasto social Fondo de Educación | \$ 17.239.579 |
| | Gastos Sociales Comité de Bienestar Salud y Deportes (eventos para Asociados, auxilio tiquetes, auxilio boletería y otros) | \$ 334.954.368 |
| | Gastos sociales Comité Fomento Empresarial, emprendimiento e innovación | \$ 10.797.532 |
| | Descuento 40% Fondo Complementario de Continuidad Asociados | \$ 360.563.900 |
| | Descuento cuota aportes Sociales pago anticipado Asociados | \$ 6.749.664 |
| | Gastos tarjeta Somec - beneficio Asociados cuota de manejo | \$ 3.814.979 |
| | Comisión adquirencia beneficio Asociados por pago con tarjeta | \$ 60.083.675 |
| | Beneficio tasa tarjeta Somec - campañas comerciales Asociados | \$ 4.219.770 |
| | Gasto auxilio soat y tecnomecánica | \$ 9.523.791 |
| | Gasto obsequios Asociados | \$ 81.566.770 |
| TOTAL INVERSIÓN SOCIAL CON CARGO AL GASTO | \$ 991.179.177 | |
| TOTAL GENERAL | TOTAL INVERSIÓN SOCIAL | \$ 1.600.951.034 |

La Cooperativa destinó \$1.600 millones a inversión social en 2025, distribuidos así: 38% con cargo a fondos sociales y mutuales (pasivo) y 62% con cargo directo al gasto, incrementándose en cerca de \$150 millones con respecto al 2024.

Esto significa que más de la mitad del esfuerzo social impacta directamente el estado de resultados, lo que demuestra un compromiso real con el bienestar del asociado más allá de la obligación legal.

- **Protección y solidaridad.** Fondos mutuales, auxilios, continuidad y solidaridad representan una parte significativa del total.

Esto evidencia que SOMEK mantiene una base cooperativa sólida enfocada en respaldo y apoyo ante contingencias.

- **Bienestar y beneficios.** Actividades, eventos, incentivos y beneficios directos a asociados constituyen un componente importante del gasto. Aquí se refleja el esfuerzo por mantener cercanía institucional.

En conclusión, SOMEK demuestra solidez cooperativa y compromiso con su objeto social al invertir \$1.600 millones en bienestar y protección de sus asociados; el siguiente paso natural es fortalecer los mecanismos de seguimiento, medición y comunicación de ese valor social para que impacte directamente la permanencia, el uso de servicios y el crecimiento institucional. Para este periodo, el desafío no es social, debe ser más estratégico.

Cartera Social

| COOPERATIVA MULTIACTIVA DE PROFESIONALES - SOME C | | | | | | | | | | | | | | | | |
|---|--------------|----------------|--------------------|----------------------|----------------|--------------------|--------------------|----------------|-------------------|--------------------|----------------|--------------------|----------------------|----------------|-----------------------|---------------|
| SALDOS DE LA CARTERA SOCIAL AL 31 DE DICIEMBRE - 2025 | | | | | | | | | | | | | | | | |
| (Asociados activos) | | | | | | | | | | | | | | | | |
| DÍAS VENC. | No. ASOC. | % | VR. APORT. MES | VR. VENC. APORTES | % | VR. F.A.M. MES | VR. VENC. F.A.M. | % | VR. F.C.D. MES | VR. VENC. F.C.D. | % | VR. CAUS. MES | SALDO TOTAL VENC. | % | SALDO TOTAL APORTES | % |
| 0-30 | 4,378 | 79,54% | 223.510.000 | 29.508.798 | 2,30% | 181.498.400 | 27.044.137 | 2,79% | 30.721.700 | 4.156.974 | 2,61% | 435.730.100 | 60.709.909 | 2,52% | 24.020.575.134 | 89,8% |
| 31-60 | 146 | 2,65% | 7.484.000 | 13.273.433 | 1,03% | 5.481.700 | 9.662.060 | 1,00% | 1.036.600 | 1.818.500 | 1,14% | 14.002.300 | 24.753.993 | 1,03% | 670.515.520 | 2,5% |
| 61-90 | 79 | 1,44% | 4.072.000 | 10.750.707 | 0,84% | 3.384.700 | 8.951.534 | 0,92% | 560.9 | 1.466.531 | 0,92% | 8.017.600 | 21.168.772 | 0,88% | 312.513.407 | 1,2% |
| 91-120 | 55 | 1,00% | 2.770.000 | 10.015.406 | 0,78% | 2.456.000 | 8.071.131 | 0,83% | 390.5 | 1.377.400 | 0,86% | 5.616.500 | 19.463.937 | 0,81% | 225.699.382 | 0,8% |
| 121-150 | 47 | 0,85% | 2.408.000 | 10.693.106 | 0,83% | 1.665.100 | 8.142.174 | 0,84% | 333.7 | 1.518.500 | 0,95% | 4.406.800 | 20.353.780 | 0,84% | 164.115.048 | 0,6% |
| 151-180 | 29 | 0,53% | 1.490.000 | 7.793.173 | 0,61% | 1.232.900 | 7.135.417 | 0,74% | 205.9 | 1.097.148 | 0,69% | 2.928.800 | 16.025.738 | 0,66% | 100.264.226 | 0,4% |
| >180 | 770 | 13,99% | 38.276.000 | 1.200.584.011 | 93,60% | 28.207.800 | 900.453.878 | 92,88% | 5.467.000 | 148.080.506 | 92,83% | 71.950.800 | 2.248.118.395 | 93,26% | 1.253.729.623 | 4,7% |
| Total | 5.504 | 100,00% | 280.010.000 | 1.282.618.634 | 100,00% | 223.926.600 | 969.460.331 | 100,00% | 38.716.300 | 159.515.559 | 100,00% | 542.652.900 | 2.411.594.524 | 100,00% | 26.747.412.340 | 100,0% |

Al cierre de 2025, SOME C registra:

- 5.504 asociados, donde se destaca que, al cierre de la vigencia, el 80% de los Asociados se encuentran al día o con mora no mayor a 30 días en su cartera social, es decir en estado normal.
- Dado lo anterior, en estado activo (entre 0 a 90 días) están 4.603 asociados, que corresponde al 83.6% del total de la base. En estado inactivo (91 días en mora en adelante), son 901 asociados que corresponde al 16.4%.
- Saldo total de aportes: \$26.747.412.340

→ Distribución por antigüedad

| Rango | % Asociados | % del saldo vencido |
|-------------|-------------|---------------------------------------|
| 0-30 días | 79,54% | 2,52% |
| 31-180 días | 6,47% | 4,22% (suma de rangos intermedios) |
| >180 días | 13,99% | 93,26% |

Interpretación:

- La mora temprana (0–30 días) es normal y manejable.
- La mora intermedia (31–180 días) es baja y controlada.

- La mora estructural (>180 días) concentra prácticamente todo el riesgo financiero.

Se concluye que la base social es sólida (casi 80% está al día o con mora leve), no obstante, existe un grupo crítico de 770 asociados con mora estructural, es decir la cartera >180 días que supera los \$2.249 millones, por lo cual se plantea una oportunidad de mejora para recuperar el vencimiento.

• Segmentación del grupo >180 días

1. Identificar:

- Fallecidos
- Retirados
- Asociados inactivos
- Casos jurídicos
- Casos recuperables

• Campaña masiva de normalización

1. Acuerdos de pago
2. Condiciones especiales temporales
3. Reingreso condicionado.

• Fortalecer gestión preventiva

1. Alertas automáticas desde 30 días
2. Contar con un analista responsable de la gestión
3. Contacto proactivo antes de 60 días.

SERVICIOS

→ Cartera de créditos

| COLOCACIÓN DE CRÉDITOS EN LA VIGENCIA 2025 | | | | | |
|--|-------------|--------------------------|---------------|--------------------------|---------------|
| LINEA | # OPERAC | VLR BRUTO | % / V.BRUTO | VLR NETO | % / V NETO |
| Crediordinario | 501 | \$15.327.010.886 | 42,9% | \$ 14.024.296.433 | 42,8% |
| Crédito Pensional | 165 | \$5.545.740.548 | 15,5% | \$ 4.525.663.497 | 13,8% |
| Crédito de Vehículo | 28 | \$2.644.442.886 | 7,4% | \$ 2.644.442.886 | 8,1% |
| Crédito Joven | 182 | \$2.593.553.060 | 7,3% | \$ 2.508.662.962 | 7,7% |
| Crediasamblea | 138 | \$1.735.753.570 | 4,9% | \$ 1.684.553.614 | 5,1% |
| Credito Navideño | 155 | \$1.502.893.000 | 4,2% | \$ 1.488.775.548 | 4,5% |
| Crediconsumo | 50 | \$1.367.117.457 | 3,8% | \$ 1.367.117.457 | 4,2% |
| Educativo - Postgrado | 60 | \$743.264.302 | 2,1% | \$ 724.203.045 | 2,2% |
| Crédito de Empleados | 34 | \$726.281.000 | 2,0% | \$ 336.861.569 | 1,0% |
| Crédito de Fomento Em | 6 | \$572.210.000 | 1,6% | \$ 520.066.792 | 1,6% |
| Concesión Inmediata | 86 | \$450.205.266 | 1,3% | \$ 422.159.794 | 1,3% |
| Crédito para Pago de l | 35 | \$271.155.266 | 0,8% | \$ 271.155.266 | 0,8% |
| Crédito Tarjeta Afinida | 73 | \$217.126.838 | 0,6% | \$ 217.126.838 | 0,7% |
| Crédito de Salud | 10 | \$178.181.531 | 0,5% | \$ 174.109.174 | 0,5% |
| Crédito de Turismo | 3 | \$77.940.000 | 0,2% | \$ 77.940.000 | 0,2% |
| SUBTOTAL | 1526 | \$ 33.952.875.610 | 95,1% | \$ 30.987.134.875 | 94,6% |
| Usos Tarjeta Somek | 3248 | \$1.765.414.506 | 4,9% | \$ 1.765.414.506 | 5,4% |
| TOTAL | 4774 | \$ 35.718.290.116 | 100,0% | \$ 32.752.549.381 | 100,0% |

El año 2025 fue altamente exitoso, donde hubo desembolsos para nuestros Asociados por \$35.718 millones, es decir la vigencia de mayor colocación en SOMEK.

El nivel de prepagos que ascendió a \$9.095 millones, afectó el crecimiento bruto de la cartera, que fue de \$3.139 millones frente a una colocación bruta total de \$35.718 millones (colocación neta \$32.752 millones).

La línea de crédito más relevante en esta vigencia fue la línea de crédito ordinario que tuvo una participación del 42,8% sobre el total neto de la colocación. Cabe anotar que, durante el año

2025 se lanzaron campañas de cupos preaprobados para el segmento de asociados AAA y AA, que impulsaron la colocación por entregar beneficio en tasa para este segmento de asociados.

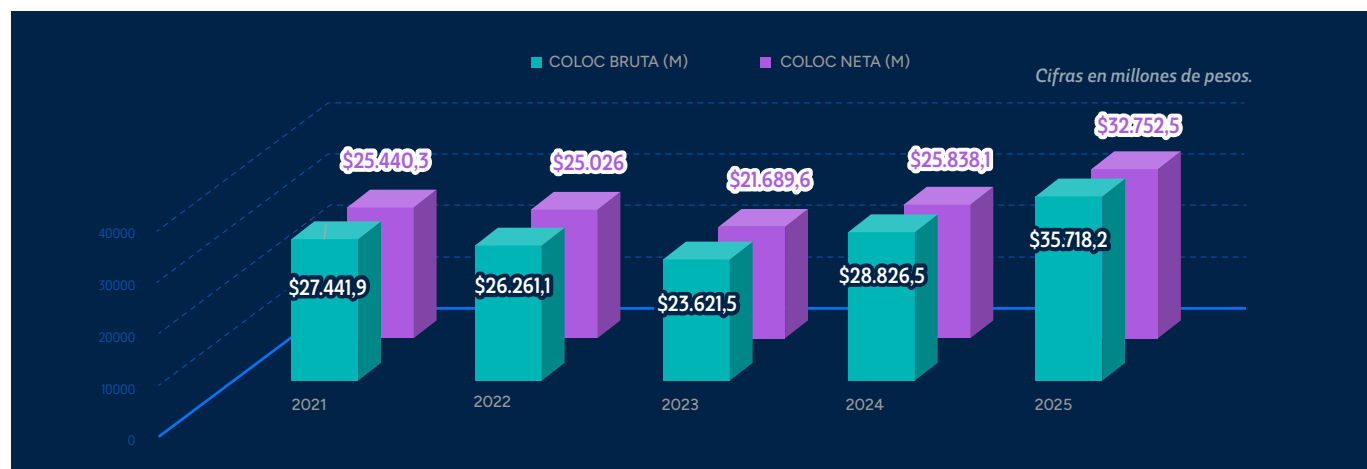
Seguido del crédito ordinario, está el crédito pensional con una participación del 13% sobre el total de colocación neta. El crédito de vehículo en esta vigencia tuvo un impacto importante, pues se realizó una campaña en el último trimestre del año con tasa preferencial y esto hizo que esta línea se potenciara más que los años anteriores. De la misma manera, el crédito Joven y el de asamblea dirigido a segmentos específicos fueron protagonistas en la colocación de cartera del año 2025.

→ Cumplimiento del presupuesto de colocaciones de créditos por mes durante el 2025

| Item | 2024 | 2025 | | | | | |
|-------------------|------------------|------------------|-----------------|------------------|-----------------|------------------|------------------|
| | Valor | enero | febrero | marzo | abril | mayo | junio |
| Colocación Bruta | \$28.826.519.417 | \$ 2.111.150.018 | \$2.253.399.961 | \$ 2.576.921.124 | \$2.643.323.730 | \$ 3.295.741.955 | \$ 2.831.514.340 |
| Colocación Neta | \$25.838.157.960 | \$ 1.828.815.511 | \$2.002.776.387 | \$ 2.221.720.955 | \$2.333.500.882 | \$ 3.021.427.477 | \$ 2.446.058.152 |
| Ppto colocac neta | - | \$2.700.000.000 | \$2.700.000.000 | \$2.700.000.000 | \$2.700.000.000 | \$2.700.000.000 | \$2.700.000.000 |
| % Ejecución | - | 68% | 74% | 82% | 86% | 112% | 91% |

| Item | 2025 | | | | | | |
|-------------------|-----------------|------------------|-----------------|------------------|-----------------|------------------|-------------------|
| | Julio | Agosto | Septiembre | Octubre | Noviembre | Diciembre | Total |
| Colocación Bruta | \$3.328.218.726 | \$ 3.097.457.320 | \$3.296.796.646 | \$ 3.183.195.094 | \$3.380.010.867 | \$ 3.720.560.335 | \$ 35.718.290.116 |
| Colocación Neta | \$2.776.989.300 | \$ 2.894.144.630 | \$3.277.752.388 | \$ 3.059.314.866 | \$3.286.759.698 | \$ 3.603.289.135 | \$ 32.752.549.381 |
| Ppto colocac neta | \$2.700.000.000 | \$2.700.000.000 | \$2.700.000.000 | \$2.700.000.000 | \$2.700.000.000 | \$2.700.000.000 | \$32.400.000.000 |
| % Ejecución | 103% | 107% | 121% | 113% | 122% | 133% | 101% |

→ Histórico de Colocación



En la tendencia general en este histórico, la Cooperativa muestra tres etapas que resaltan en su evolución.

El histórico de colocación 2021-2025 evidencia un **ciclo de ajuste** entre 2021 y 2023, seguido de una **recuperación sólida** en 2024 y una **expansión significativa** en 2025, alcanzando el nivel más alto del quinquenio; este comportamiento confirma la

resiliencia del modelo crediticio de la cooperativa y consolida la cartera como el principal motor de crecimiento y sostenibilidad institucional.

Desde el punto de vista institucional, esto permite afirmar que la cartera continúa siendo el eje central y el principal motor financiero de SOMECH, mostrando resiliencia en periodos complejos y capacidad de expansión en escenarios favorables.

Convenios

→ Porcentaje de participación frente a ingresos totales.

| CONVENIO | VIGENCIA_2024 | | | | | VIGENCIA_2025 | | | | | VARIACIÓN 2025 | | | | |
|-------------------------------|---------------------------------------|-------------------------------------|---------------------|--------------------|-------------------|---------------------------------------|-------------------------------------|---------------------|--------------------|-------------------|----------------------------------|---------------------------------|-----------------------|---------------------|-------------------|
| | "ASOCIADOS CIRCULARON EN LA VIGENCIA" | "PÓLIZAS TRAMITADAS EN LA VIGENCIA" | "ASOCIADOS ACTIVOS" | "PÓLIZAS VIGENTES" | "VALOR ANUAL (M)" | "ASOCIADOS CIRCULARON EN LA VIGENCIA" | "PÓLIZAS TRAMITADAS EN LA VIGENCIA" | "ASOCIADOS ACTIVOS" | "PÓLIZAS VIGENTES" | "VALOR ANUAL (M)" | "ASOCIADOS CIRCULARON / ACTIVOS" | "PÓLIZAS TRAMITADAS / VIGENTES" | CRECIMIENTO ASOCIADOS | CRECIMIENTO PÓLIZAS | "VALOR ANUAL (M)" |
| Autos | 1,429 | 2,048 | 1,285 | 1,775 | 3,218,950 | 1,440 | 2,031 | 1,285 | 1,749 | 3,480,071 | 155 | 282 | 0 | -26 | 261,121 |
| Póliza Exequial | 915 | 915 | 915 | 915 | 215,067 | 946 | 946 | 946 | 946 | 241,844 | 0 | 0 | 31 | 31 | 26,777 |
| Medicina Prepagada | 340 | 340 | 318 | 320 | 3,144,015 | 367 | 367 | 342 | 342 | 3,958,221 | 25 | 25 | 24 | 22 | 814,206 |
| Hogar Sbs | 330 | 500 | 308 | 450 | 332,178 | 329 | 485 | 310 | 454 | 322,194 | 19 | 31 | 2 | 4 | -9,983 |
| Emermedica | 82 | 84 | 76 | 76 | 63,480 | 87 | 87 | 75 | 76 | 67,198 | 12 | 11 | -1 | 0 | 3,718 |
| Plan Dental Colsanitas | 17 | 17 | 17 | 17 | 19,400 | 21 | 21 | 18 | 18 | 30,034 | 3 | 3 | 1 | 1 | 10,634 |
| Plan Dental Coomeva | 1 | 1 | 1 | 1 | 669 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1,713 | 0 | 0 | 0 | 0 | 1,045 |
| Coomeva Emergencias | 5 | 5 | 5 | 5 | 1,473 | 5 | 5 | 4 | 4 | 4,225 | 1 | 1 | -1 | -1 | 2,752 |
| Plan Complementario Famisanar | 8 | 8 | 6 | 6 | 38,486 | 7 | 7 | 7 | 7 | 44,960 | 0 | 0 | 1 | 1 | 6,475 |
| Vida Allianz | 80 | 94 | 74 | 85 | 51,560 | 78 | 89 | 76 | 87 | 51,568 | 2 | 2 | 2 | 2 | 8 |
| Vida La Equidad | 37 | 37 | 30 | 30 | 38,123 | 30 | 30 | 23 | 23 | 32,877 | 7 | 7 | -7 | -7 | -5,246 |
| Cancer Sbs | 19 | 22 | 17 | 21 | 12,177 | 21 | 27 | 20 | 24 | 13,533 | 1 | 3 | 3 | 3 | 1,356 |
| Billetera Sbs | 17 | 17 | 16 | 16 | 2,059 | 16 | 17 | 16 | 17 | 2,294 | 0 | 0 | 0 | 1 | 235 |
| Pyme | 14 | 19 | 12 | 14 | 7,316 | 12 | 14 | 11 | 13 | 6,245 | 1 | 1 | -1 | -1 | -1,071 |
| Mascotas | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 18 | 20 | 14 | 16 | 5,211 | 4 | 4 | 14 | 16 | 5,211 |
| TOTAL | 3,294 | 4,107 | 3,080 | 3,731 | 7,144,952 | 3,378 | 4,147 | 3,148 | 3,777 | 8,262,189 | 230 | 370 | 68 | 46 | 1,117,237 |

El comportamiento de los convenios entre 2024 y 2025 evidencia un crecimiento sostenido en su uso por parte de los asociados de la Cooperativa SOMEK, al pasar de 3.080 a 3.148 asociados vinculados y de 3.731 a 3.777 pólizas vigentes, acompañado de un aumento en el valor anual facturado de \$7.149 millones a \$8.262 millones con incremento en la facturación del 13.5%, es decir \$1.117 millones más que en 2024, lo cual favoreció

el incremento del ingreso operacional correspondiente a comisión por convenios pasando de \$467 millones en 2024 a \$613 millones en 2025, para una variación del 31%.

Este resultado muestra que, aun sin una gestión comercial específica, los convenios se han consolidado como un servicio de alta recurrencia y cercanía para el asociado, fortaleciendo la relación permanente con la cooperativa y evidenciando

una oportunidad clara para mejorar su seguimiento, organización y articulación con los demás servicios, en coherencia con la estrategia institucional orientada a lograr mayor penetración en la base social actual y una mejor experiencia del asociado, manteniendo como eje central del modelo de negocio la cartera de crédito.

Ampliación del Fondo de Auxilio Mutuo – Nuevo Plan Dorado

Durante 2025, la Cooperativa SOMEK avanzó en la creación de un nuevo producto del Fondo de Auxilio Mutuo y el desarrollo, presentación y lanzamiento se realizó en el mes de septiembre; este producto, es una ampliación del Fondo de Auxilio Mutuo orientada a modernizar y fortalecer la oferta de protección solidaria para los asociados. Esta iniciativa busca responder a las necesidades de las nuevas generaciones, ofreciendo un producto flexible, de fácil comprensión y con alternativas de personalización según edad y perfil del asociado. El plan incorpora auxilios por muerte, auxilio en vida, incapacidad total y permanente, muerte accidental, desempleo (para empleados) o incapacidad temporal (para independientes) y auxilio de permanencia, con coberturas entre \$15,8 millones y \$105 millones. Asimismo, contempla mejoras en la cobertura por muerte accidental y la posibilidad de optimizar costos mediante una gestión directa del riesgo por parte de la cooperativa. Con esta propuesta, **SOMEK avanza en la diversificación de su portafolio de servicios, fortalece su modelo solidario y consolida herramientas de bienestar y seguridad financiera para sus asociados**, contribuyendo al mismo tiempo a la atracción de nuevos asociados y al posicionamiento institucional en el sector cooperativo.

Nuevo Plan Dorado del Fondo de Auxilio Mutuo, una iniciativa orientada a fortalecer la protección solidaria de los asociados mediante coberturas y beneficios que brindan respaldo económico ante diferentes eventualidades.



→ Objetivos del Fondo de Auxilio Mutuo “Plan Dorado”

- Atraer a nuevas generaciones de asociados y ampliar su base de asociados.
- Mantener su competitividad en el mercado con servicios financieros flexibles.
- Diversificar su oferta de productos y servicios.
- Fortalecer su imagen de marca como una institución

Al cierre de diciembre de 2025, se aperturaron 80 planes dorados, por valor total de \$1.532.765.000 en asociados vinculados a la Cooperativa desde septiembre hasta diciembre de 2025. Así mismo, el plan más solicitado por los nuevos asociados es el plan Dorado 65 y el rango de edad de estos asociados está entre 31 y 53 años.

| PLAN | CANT | VALOR |
|-------|------|------------------|
| D40 | 12 | \$ 280.000.000 |
| D50 | 28 | \$ 475.000.000 |
| D65 | 40 | \$ 777.765.000 |
| TOTAL | 80 | \$ 1.532.765.000 |

El 86% de los asociados vinculados con Fondo de Auxilio Mutuo Plan Dorado son empleados y tienen el mayor valor en planes. Se percibe que la estabilidad en los ingresos por la actividad como empleado es el mejor escenario para la colocación de este nuevo producto.

| ACTIVIDAD PRINCIPAL | CANT | VALOR |
|--------------------------------------|-----------|-------------------------|
| Depende económicamente | 2 | \$ 55.000.000 |
| Empleado | 69 | \$ 1.312.765.000 |
| Estudiante | 2 | \$ 30.000.000 |
| Negocios o Actividades Empresariales | 1 | \$ 30.000.000 |
| Profesional Independiente | 6 | \$ 105.000.000 |
| TOTAL | 80 | \$ 1.532.765.000 |

Perspectivas y Proyección 2026

A pesar de los avances obtenidos en 2025, la gestión comercial enfrenta retos importantes para el 2026:

- Incrementar la penetración de productos entre la base actual de asociados.
- Fortalecer la captación de nuevos asociados en un entorno competitivo.
- Mantener un equilibrio entre crecimiento comercial, calidad de la cartera y sostenibilidad financiera.
- Optimizar procesos comerciales para mejorar la eficiencia operativa y la facilidad para los Asociados, a través de la implementación de una herramienta (CRM, crédito digital, la APP, el extracto social) que permita incrementar las colocaciones, el uso de convenios, el crecimiento, profundización y fidelización comercial de la base social vigente.
- Consolidar estrategias de crecimiento sostenible, junto con el área de mercadeo y comunicaciones.
- Fortalecer programas de fidelización de asociados.

Conclusión del Área Comercial

El Área Comercial desempeñó un papel fundamental en el cumplimiento de los objetivos estratégicos de la Cooperativa durante la vigencia 2025 en especial con el eje de servicios financieros y club de beneficios integrados al plan de direccionamiento, a través de las estrategias de crecimiento, profundización, uso y mejora de los convenios.

La gestión realizada permitió fortalecer la relación con los asociados, impulsar el crecimiento institucional y sentar bases sólidas para una expansión sostenible.

Los avances logrados reflejan el compromiso del equipo comercial con el desarrollo de la Cooperativa y con la generación de valor para los asociados, manteniendo siempre el equilibrio entre crecimiento, sostenibilidad y responsabilidad financiera.

Gestión Área de Mercadeo y Comunicaciones



1. Articulación Estratégica con el Área Comercial y Aporte al Cumplimiento de Metas de Colocación

Durante el segundo semestre del año 2025, el área de Mercadeo y Comunicaciones fortaleció su rol como aliado estratégico del área comercial, aportando de manera directa al cumplimiento de las metas de colocación definidas por la cooperativa.

En articulación permanente con el equipo comercial, se diseñaron e implementaron estrategias de comunicación orientadas a las metas mensuales, priorizando la divulgación oportuna de los productos financieros definidos para cada periodo, tales como crédito de libre inversión, compra de cartera y crédito educativo, entre otros.

El área desarrolló y adaptó contenidos digitales, piezas gráficas y mensajes institucionales alineados con los focos comerciales establecidos, garantizando coherencia con los lineamientos de marca de SOMEC y fortaleciendo la identidad visual de la cooperativa. Adicionalmente, se pro-

movió la creación de contenidos más dinámicos, llamativos y cercanos, orientados a captar la atención de los asociados y a mejorar la efectividad de las campañas.

Como parte de este proceso, se profundizó la segmentación de la base de asociados, permitiendo una comunicación más focalizada según perfil, necesidad y momento financiero. Este enfoque facilitó el envío de información pertinente y oportuna, acercando al asociado a los productos que realmente respondían a sus necesidades.

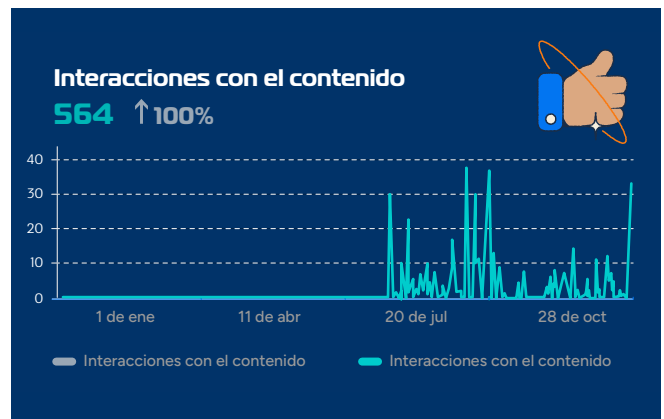
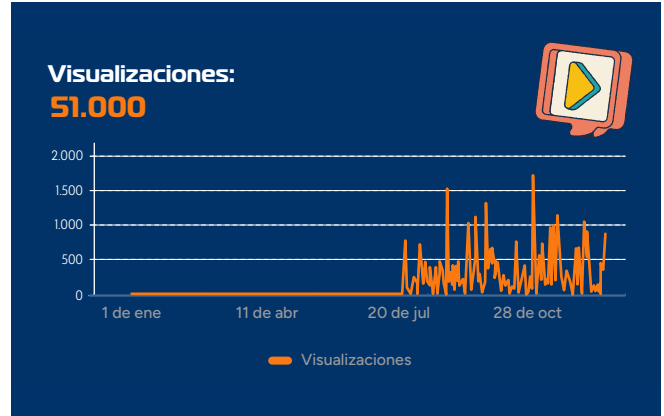
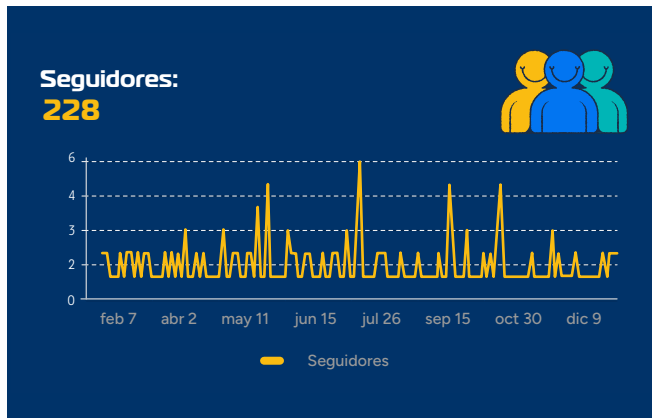
La articulación entre mercadeo, comunicaciones y el área comercial permitió fortalecer la conexión entre la oferta de productos y las necesidades reales de los asociados, contribuyendo al cumplimiento progresivo y, en varios meses, al sobrecumplimiento de las metas mensuales de colocación durante el segundo semestre del año.





2. Gestión Digital – Instagram y Meta (Crecimiento Conjunto)

Durante el año 2025, el área de Mercadeo y Comunicaciones gestionó de manera integral la presencia digital de la Cooperativa SOME C a través de las plataformas Instagram y Meta, enfocando la estrategia en el fortalecimiento de la visibilidad institucional, el alcance de los contenidos, la interacción con los usuarios y el crecimiento orgánico de la comunidad digital.



→ Resultados obtenidos:

- 51.0 mil visualizaciones, evidenciando un alto nivel de exposición de los contenidos institucionales.
- 564 interacciones, con un crecimiento del 100 %, reflejando una mayor participación del público.
- 228 seguidores al cierre del periodo, consolidando un crecimiento orgánico y sostenido de la comunidad.

El comportamiento de las métricas evidencia un crecimiento constante durante el año, con picos relevantes de alcance e interacción asociados a la publicación de contenidos institucionales, campañas informativas y actividades de la cooperativa, posicionando a Instagram y Meta como canales estratégicos de comunicación digital.



3. Apertura y Gestión de Nueva Red Social – TikTok

En el año 2025 se realizó la apertura de una nueva red social institucional, TikTok, con el objetivo de ampliar el alcance de la comunicación digital, diversificar los canales de difusión y llegar a nuevos públicos a través de formatos audiovisuales dinámicos y actuales.

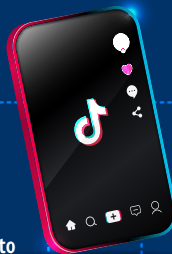
Resultados obtenidos desde la apertura del canal:

7,300
espectadores alcanzados.

9,700
visualizaciones de contenido.

127 seguidores, reflejando un crecimiento inicial positivo y orgánico.

220
visitas al perfil.



La apertura de TikTok permitió ampliar la visibilidad institucional y fortalecer la estrategia de mercadeo digital de la cooperativa, consolidándose como una oportunidad de crecimiento, posicionamiento y conexión con nuevos públicos para los próximos periodos.

4. Trabajo Articulado con Comités Institucionales

Durante el año 2025, el área de Mercadeo y Comunicaciones consolidó un trabajo articulado y transversal con diferentes comités institucionales de la cooperativa, desempeñando un rol estratégico en el acompañamiento, difusión y fortalecimiento de sus iniciativas.

La gestión del área se orientó a garantizar una comunicación clara, coherente y oportuna, facilitando la participación de los asociados, fortaleciendo la visibilidad de las actividades y aportando al cumplimiento de los objetivos estratégicos de cada comité.

→ 4.1 Comité de Mercadeo

El área trabajó de manera coordinada con el Comité de Mercadeo, acompañando la definición, ejecución y divulgación de estrategias orientadas al posicionamiento institucional y al fortalecimiento de la comunicación con los asociados.

Este trabajo conjunto permitió alinear los mensajes institucionales, fortalecer la identidad de la cooperativa y mejorar el alcance de las acciones de mercadeo desarrolladas.

→ 4.2 Comité de Bienestar, Salud y Deportes

Se brindó apoyo permanente al Comité de Bienestar, Salud y Deportes en la planeación, promoción, ejecución y difusión de actividades orientadas al bienestar integral de los asociados, tales como salidas de bienestar, actividades deportivas y jornadas de salud.



Desde Mercadeo y Comunicaciones se fortaleció la visibilidad de estas iniciativas, asegurando una comunicación oportuna y alineada con la identidad institucional, lo que contribuyó a una mayor participación y sentido de pertenencia.

→ 4.3 Comité Fomento Empresarial, Emprendimiento e Innovación

El área acompañó al Comité Fomento Empresarial, Emprendimiento e Innovación, apoyando la divulgación y el componente comunicacional de espacios como Café Emprender y el Segundo Encuentro de Emprendedores y Empresarios.

Estas acciones estuvieron orientadas a fortalecer el desarrollo empresarial de los asociados y a visibilizar los espacios de crecimiento y formación promovidos por la cooperativa.



Gestión desarrollada desde Mercadeo y Comunicaciones:

- Comunicación y difusión de las actividades lideradas por el comité.
- Acompañamiento a los asociados durante la ejecución de actividades, talleres y eventos.

→ 4.4 Comité de Educación

Durante el año 2025, el área apoyó al Comité de Educación en la divulgación de programas, convocatorias y actividades formativas dirigidas a los asociados, facilitando el acceso a la información y promoviendo una participación en los procesos educativos.

Asimismo, apoyó la difusión de estímulos, beneficios y acciones de valor orientadas al fortalecimiento de la formación y la cultura cooperativa.

El trabajo articulado con los comités permitió optimizar la comunicación interna, fortalecer la ejecución de las actividades y consolidar al área de Mercadeo y Comunicaciones como un eje transversal estratégico dentro de la cooperativa.

5. Fidelización, Retención y Gestión de Retiros de Asociados

Durante el año 2025, el área de Mercadeo y Comunicaciones apoyó los procesos de fidelización, retención y gestión de retiros de asociados, aportando desde una comunicación cercana, clara y humana, y fortaleciendo la relación entre la cooperativa y su base social.

A través del acompañamiento a los asociados que manifestaron intención de retiro y de una comunicación oportuna sobre procesos, beneficios y condiciones, se logró mejorar la experiencia del asociado y contribuyó a la disminución del número de retiros.

Esta gestión permitió mejorar el control de los casos de retiro y el fortalecimiento de la imagen institucional, reafirmando el compromiso de la cooperativa con el bienestar y la experiencia del asociado.

Gestión Área de Crédito y Cartera





La gestión del área en la vigencia 2025 se enfocó en la mejora en la calidad de las originaciones, la mejora integral del proceso y la eficaz administración de la cartera de crédito tanto en su estado normal como vencida, para alcanzar los mejores niveles de riesgo.

Importancia estratégica del área de Crédito y Cartera

El área de Crédito y Cartera constituye la columna vertebral de SOME C, en la medida en que administra el principal activo productivo de la Cooperativa: la cartera de créditos. Este portafolio no solo representa la mayor participación dentro de la estructura de activos, sino que es el eje central de la generación de ingresos operacionales, la rentabilidad institucional y la sostenibilidad financiera de mediano y largo plazo.

Desde una perspectiva estratégica, la gestión de la cartera trasciende la función operativa de otorgar y recuperar créditos. Su impacto es

transversal a toda la organización, ya que influye directamente en la liquidez, la calidad del activo, los niveles de riesgo, la generación de excedentes y la capacidad de crecimiento patrimonial. Una cartera sana, rentable y en expansión ordenada fortalece la estabilidad financiera, mejora los indicadores de solvencia y permite a la Cooperativa ampliar su oferta de servicios en beneficio de los asociados.

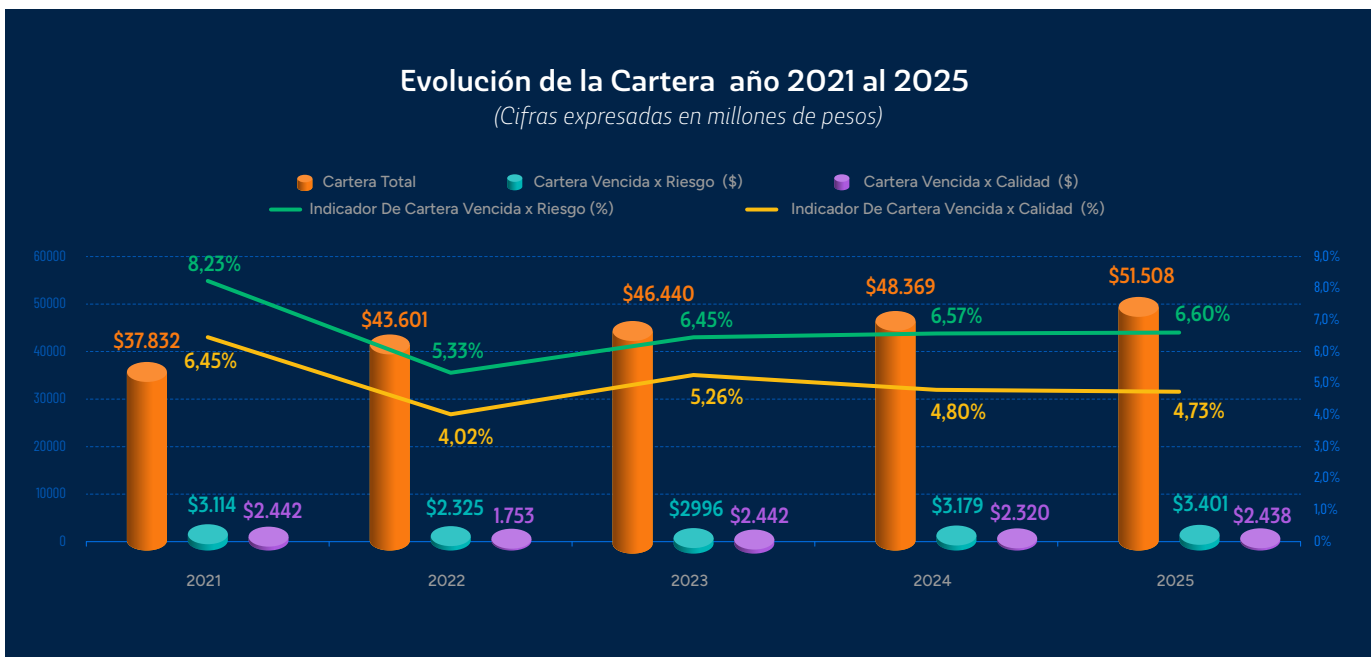
En este contexto, la Dirección de Crédito y Cartera actúa como un articulador entre la estrategia comercial y la gestión integral del riesgo. Su rol consiste en equilibrar de manera permanente tres objetivos fundamentales: crecimiento del portafolio, calidad del activo y rentabilidad. Este equilibrio se logra mediante políticas de colocación prudentes, análisis crediticio riguroso, seguimiento continuo del comportamiento de pago y estrategias efectivas de recuperación.

Adicionalmente, el área cumple una función clave en la gestión anticipada del riesgo, mediante

la implementación de mecanismos de monitoreo y alertas tempranas que permiten identificar oportunamente señales de deterioro y adoptar medidas correctivas. Esta visión preventiva contribuye a proteger el patrimonio institucional y a garantizar la estabilidad del flujo de ingresos. La importancia estratégica de la cartera también se refleja en su impacto social y cooperativo. A través del crédito, SOMEC materializa su propósito de apoyar el bienestar de los Asociados, facilitando el acceso a recursos financieros en condiciones competitivas y responsables. Por ello, una

administración técnica y eficiente del portafolio no solo fortalece los resultados financieros, sino que consolida la confianza de los asociados y la reputación de la Cooperativa.

En síntesis, la gestión del área de Crédito y Cartera es un factor determinante para el desempeño global de SOMEC. Su adecuada administración asegura un crecimiento sostenible, una estructura financiera sólida y la generación de valor permanente para los asociados, posicionando a la Cooperativa en una senda de estabilidad, competitividad y proyección futura.



Crecimiento del portafolio y generación de valor

→ **Evolución de la Cartera 2021–2025 (Cifras en millones de pesos).**

El crecimiento de la cartera de créditos de SOMEC corresponde a una tendencia estructural sostenida. Entre 2021 y 2025 el portafolio pasó de \$37.832

millones a \$51.508 millones, lo que representa un incremento acumulado cercano al 36%.

Portafolio de crédito 2025 – composición por línea.

Al cierre de la vigencia el saldo bruto de la cartera ascendió a \$51.508 millones, para un crecimiento absoluto de \$3.139 millones y relativo del 6.49%.

COMPOSICIÓN CARTERA TOTAL DE CRÉDITOS - DICIEMBRE 2025

| Linea de Crédito | Total Cartera al Cierre diciembre 31/2025 | Participación Linea de Crédito Total de la Cartera | Cartera Total Vencida X Riesgo | Indice Cartera Vencida Riesgo | Cartera Total Vencida X Temporalidad | Indice Cartera Vencida Temporalidad | Diferencia Cartera Por Riesgo Vs. Temporalidad | Participación Cartera Vencida Riesgo | Participación Cartera Vencida Temporalidad |
|--------------------------------|---|--|--------------------------------|-------------------------------|--------------------------------------|-------------------------------------|--|--------------------------------------|--|
| OR - ORDINARIO | \$ 21,978,586,211 | 42.67% | \$ 1,947,861,853 | 8.86% | \$ 1,414,547,415 | 6.44% | \$ 533,314,438 | 3.78% | 2.75% |
| CPE - CRÉDITO PENSIONAL | \$ 9,366,336,233 | 18.18% | \$ 144,295,831 | 1.54% | \$ 115,100,580 | 1.23% | \$ 29,195,251 | 0.28% | 0.22% |
| CC - CREDICONSUMO | \$ 4,408,894,471 | 8.56% | \$ 696,101,427 | 15.79% | \$ 547,549,456 | 12.42% | \$ 148,551,971 | 1.35% | 1.06% |
| CV - CREDIVEHÍCULOS | \$ 3,174,827,786 | 6.16% | - | 0.00% | - | 0.00% | \$ 0 | 0.00% | 0.00% |
| AS - ASAMBLEA | \$ 2,147,498,614 | 4.17% | \$ 52,142,526 | 2.43% | \$ 32,291,292 | 1.50% | \$ 19,851,234 | 0.10% | 0.06% |
| JV - CRÉDITO JOVEN | \$ 1,929,320,473 | 3.75% | \$ 43,634,853 | 2.26% | \$ 33,821,854 | 1.75% | \$ 9,812,999 | 0.08% | 0.07% |
| VI - CRÉDITO DE VIVIENDA | \$ 1,896,501,316 | 3.68% | \$ 73,461,218 | 3.87% | \$ 73,461,218 | 3.87% | \$ 0 | 0.14% | 0.14% |
| RO - CUPO ROTATIVO | \$ 1,776,604,573 | 3.45% | \$ 127,899,750 | 7.20% | \$ 106,643,218 | 6.00% | \$ 21,256,532 | 0.25% | 0.21% |
| NA - NAVIDAD | \$ 1,737,435,776 | 3.37% | \$ 34,237,228 | 1.97% | \$ 32,108,965 | 1.85% | \$ 2,128,263 | 0.07% | 0.06% |
| CEM - CRÉDITO EMPRESARIAL | \$ 853,224,226 | 1.66% | \$ 169,918,102 | 19.91% | \$ 10,857,991 | 1.27% | \$ 159,060,111 | 0.33% | 0.02% |
| EP - EMPLEADO | \$ 841,739,886 | 1.63% | \$ 13,721,436 | 1.63% | \$ 13,721,436 | 1.63% | \$ 0 | 0.03% | 0.03% |
| ED - EDUCATIVO | \$ 696,692,273 | 1.35% | \$ 10,308,790 | 1.48% | \$ 7,312,866 | 1.05% | \$ 2,995,924 | 0.02% | 0.01% |
| CI - CONCESIÓN INMEDIATA | \$ 258,861,330 | 0.50% | \$ 23,771,925 | 9.18% | \$ 22,566,306 | 8.72% | \$ 1,205,619 | 0.05% | 0.04% |
| CT - CREDITURISMO | \$ 190,130,517 | 0.37% | \$ 28,376,913 | 14.92% | \$ 28,376,913 | 14.92% | \$ 0 | 0.06% | 0.06% |
| RE - REESTRUCTURACIONES | \$ 110,809,074 | 0.22% | \$ 36,095,410 | 65.11% | | 0.00% | \$ 36,095,410 | 0.07% | 0.00% |
| PA - IMPUESTO SOBRE PATRIMONIO | \$ 85,195,194 | 0.17% | | 0.00% | | 0.00% | \$ 0 | 0.00% | 0.00% |
| SA - SALUD | \$ 55,438,762 | 0.11% | | 0.00% | | 0.00% | \$ 0 | 0.00% | 0.00% |
| 40 - 40 AÑOS SOMEK | \$ 692,330 | 0.00% | | 0.00% | | 0.00% | \$ 0 | 0.00% | 0.00% |
| TOTAL GENERAL | \$ 51,508,789,045 | 100.00% | \$ 3,401,827,262 | 6.60% | \$ 2,438,359,510 | 4.73% | \$ 963,467,752 | 6.60% | 4.73% |

→ Crecimiento por las líneas de crédito comparativo cierre 2024 vs. 2025.

| CRECIMIENTO POR LÍNEA COMPARATIVO DICIEMBRE 2024 - DICIEMBRE 2025 | | | | |
|---|--------------------------|--------------------------|-------------------------|--------------------|
| Línea de Crédito | Cierre dic 2024 | Cierre dic 2025 | Crecimiento (\$) | Variación Relativa |
| OR - Ordinario | \$ 18.788.199.254 | \$ 21.978.586.211 | ↑ \$ 3.190.386.957 | 17% |
| CPE - Crédito Pensional | \$ 8.969.181.947 | \$ 9.366.336.233 | \$ 397.154.286 | 4% |
| CC - Crediconsumo | \$ 8.068.393.775 | \$ 4.408.894.471 | ↓ -\$ 3.659.499.304 | -45% |
| AS - Asamblea | \$ 3.180.488.629 | \$ 2.147.498.614 | ↓ -\$ 1.032.990.015 | -32% |
| VI - Crédito De Vivienda | \$ 2.161.607.252 | \$ 1.896.501.316 | -\$ 265.105.936 | -12% |
| RO - Cupo Rotativo | \$ 1.557.930.955 | \$ 1.776.604.573 | \$ 218.673.618 | 14% |
| CV - Credivehiculos | \$ 1.310.279.287 | \$ 3.174.827.786 | ↑ \$ 1.864.548.499 | 142% |
| NA- Navidad | \$ 1.141.527.852 | \$ 1.737.435.776 | \$ 595.907.924 | 52% |
| ED - Educativo | \$ 883.442.883 | \$ 696.692.273 | -\$ 186.750.610 | -21% |
| EP - Empleado | \$ 806.071.993 | \$ 841.739.886 | \$ 35.667.893 | 4% |
| CEM - Crédito Empresarial | \$ 583.254.256 | \$ 853.224.226 | \$ 269.969.970 | 46% |
| CI - Concesión Inmediata | \$ 331.372.446 | \$ 258.861.330 | -\$ 72.511.116 | -22% |
| CT - Crediturismo | \$ 228.030.449 | \$ 190.130.517 | -\$ 37.899.932 | -17% |
| RE - Reestructuraciones | \$ 142.111.339 | \$ 110.809.074 | -\$ 31.302.265 | -22% |
| SA - Salud | \$ 68.286.987 | \$ 55.438.762 | ↑ -\$ 12.848.225 | -19% |
| JV - Crédito Joven | \$ 50.291.717 | \$ 1.929.320.473 | ↑ \$ 1.879.028.756 | 3736% |
| PA - Impuesto Sobre Patrimonio | \$ 49.746.429 | \$ 85.195.194 | \$ 35.448.765 | 71% |
| 40 - 40 Años Somek | \$ 39.315.070 | \$ 692.330 | -\$ 38.622.740 | -98% |
| PN - Fondo Solidaridad | \$ 7.978.402 | \$ 0 | -\$ 7.978.402 | -100% |
| CR - Crédito Transitorio | \$ 1.627.310 | \$ 0 | -\$ 1.627.310 | -100% |
| TOTAL GENERAL | \$ 48.369.138.232 | \$ 51.508.789.045 | \$ 3.139.650.813 | |

Durante 2025 la cartera registró un crecimiento del 6,49%, equivalente a \$3.139 millones, confirmando una senda de expansión moderada y sostenible. Las líneas Ordinario, Vehículos y Joven lideraron esta dinámica, fortaleciendo la generación de ingresos operacionales y consolidando la cartera como el principal motor de creación de valor institucional.

→ Calidad de la cartera y gestión integral del riesgo

La estructura de la cartera mantiene una alta concentración en créditos de bajo riesgo. La categoría A conserva una participación cercana al 93%, lo que refleja la solidez del portafolio.

El indicador de cartera vencida por riesgo se ubicó en 6,60% y el indicador por mora mayor a 30 días

en 4,73%, mostrando estabilidad frente al crecimiento del portafolio. Estos resultados evidencian disciplina en la originación, seguimiento y recuperación, garantizando sostenibilidad financiera.

Se destaca la reducción en categorías de riesgo

intermedio y el control del deterioro en los niveles más altos de riesgo, resultado de políticas de colocación prudentes, análisis crediticio riguroso y sistemas de alerta temprana.

→ Composición de la cartera total por calificación de riesgo.

| CARTERA CALIFICADA POR RIESGO POR LÍNEA DE CRÉDITO AL CIERRE DEL 2025. | | | | | | | | | | |
|--|--------------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-------------------------|--------------------------|---|-------------------------|---|---------------|
| Línea de Crédito | A | B | C | D | E | Total Cartera | % de Participación por línea sobre el total de la Cartera | Total Cartera Vencida | % de Participación por línea, en el total de la Cartera Vencida | ICV Por Línea |
| OR - Ordinario | \$ 20.030.724.358 | \$ 361.195.522 | \$ 245.329.293 | \$ 198.404.393 | \$ 1.142.932.645 | \$ 21.978.586.211 | 42,67% | \$ 1.947.861.853 | 57,26% | 3,78% |
| CPE - Crédito Pensional | \$ 9.222.040.402 | \$ 108.179.641 | \$ 2.238.123 | \$ 18.502.439 | \$ 15.375.628 | \$ 9.366.336.233 | 18,18% | \$ 144.295.831 | 4,24% | 0,28% |
| CC - Crediconsumo | \$ 3.712.793.044 | \$ 210.320.871 | \$ 24.423.010 | \$ 68.616.241 | \$ 392.741.305 | \$ 4.408.894.471 | 8,56% | \$ 696.101.427 | 20,46% | 1,35% |
| CV - Credivehículos | \$ 3.174.827.786 | | | | | \$ 3.174.827.786 | 6,16% | \$ - | 0,00% | 0,00% |
| AS - Asamblea | \$ 2.095.356.088 | \$ 19.560.055 | \$ 291.179 | \$ 10.090.630 | \$ 22.200.662 | \$ 2.147.498.614 | 4,17% | \$ 52.142.526 | 1,53% | 0,10% |
| JV - Crédito Joven | \$ 1.885.685.620 | \$ 23.526.981 | | \$ 3.990.274 | \$ 16.117.598 | \$ 1.929.320.473 | 3,75% | \$ 43.634.853 | 1,28% | 0,08% |
| VI - Crédito de Vivienda | \$ 1.823.040.098 | \$ 73.461.218 | | | | \$ 1.896.501.316 | 3,68% | \$ 73.461.218 | 2,16% | 0,14% |
| RO - Cupo Rotativo | \$ 1.648.704.823 | \$ 39.283.058 | \$ 9.937.234 | \$ 35.268.005 | \$ 43.411.453 | \$ 1.776.604.573 | 3,45% | \$ 127.899.750 | 3,76% | 0,25% |
| NA - Navidad | \$ 1.703.198.548 | \$ 3.028.403 | | \$ 7.726.992 | \$ 23.481.833 | \$ 1.737.435.776 | 3,37% | \$ 34.237.228 | 1,01% | 0,07% |
| CEM - Crédito Empresarial | \$ 683.306.124 | \$ 159.060.111 | | | \$ 10.857.991 | \$ 853.224.226 | 1,66% | \$ 169.918.102 | 4,99% | 0,33% |
| EP- Empleado | \$ 828.018.450 | | | | \$ 13.721.436 | \$ 841.739.886 | 1,63% | \$ 13.721.436 | 0,40% | 0,03% |
| ED - Educativo | \$ 686.383.483 | | \$ 909.088 | \$ 2.086.836 | \$ 7.312.866 | \$ 696.692.273 | 1,35% | \$ 10.308.790 | 0,30% | 0,02% |
| CI - Concesión Inmediata | \$ 235.089.405 | \$ 1.205.619 | \$ 8.586.660 | \$ 10.120.396 | \$ 3.859.250 | \$ 258.861.330 | 0,50% | \$ 23.771.925 | 0,70% | 0,05% |
| CT - Crediturismo | \$ 161.753.604 | | | | \$ 28.376.913 | \$ 190.130.517 | 0,37% | \$ 28.376.913 | 0,83% | 0,06% |
| RE - Reestructuraciones | \$ 74.713.664 | | \$ 36.095.410 | | | \$ 110.809.074 | 0,22% | \$ 36.095.410 | 1,06% | 0,07% |
| PA - Impuesto sobre Patrimonio | \$ 85.195.194 | | | | | \$ 85.195.194 | 0,17% | \$ - | 0,00% | 0,00% |
| SA - Salud | \$ 55.438.762 | | | | | \$ 55.438.762 | 0,11% | \$ - | 0,00% | 0,00% |
| 40 - 40 Años Somec | \$ 692.330 | | | | | \$ 692.330 | 0,00% | \$ - | 0,00% | 0,00% |
| Total general | \$ 48.106.961.783 | \$ 998.821.479 | \$ 327.809.997 | \$ 354.806.206 | \$ 1.720.389.580 | \$ 51.508.789.045 | 100,00% | \$ 3.401.827.262 | 100,00% | 6,60% |

→ Evolución de la cartera de créditos de Dic 2024 a Dic 2025 por calificación de riesgo.

| CONSOLIDADO DE CARTERA DE CRÉDITOS DICIEMBRE 2024 Y 2025 | | | | | | |
|--|--------------------------|----------------|--------------------------|----------------|-------------------------------|--------------|
| CALIFICACIÓN | Diciembre 2024 | | Diciembre 2025 | | Variación Dic/2024 - Dic/2025 | |
| | dic-24 | Part. | dic-25 | Part. | Absoluta | Relativa |
| A | \$ 45.189.609.698 | 93,43% | \$ 48.106.961.783 | 93,40% | \$ 2.917.352.085 | 6,46% |
| B | \$ 756.770.183 | 1,56% | \$ 998.821.479 | 1,94% | \$ 242.051.296 | 31,98% |
| C | \$ 482.389.838 | 1,00% | \$ 327.809.997 | 0,64% | -\$ 154.579.841 | -32,04% |
| D | \$ 141.291.504 | 0,29% | \$ 354.806.206 | 0,69% | \$ 213.514.702 | 151,12% |
| E | \$ 1.799.077.009 | 3,72% | \$ 1.720.389.580 | 3,34% | -\$ 78.687.429 | -4,37% |
| TOTAL | \$ 48.369.138.232 | 100,00% | \$ 51.508.789.045 | 100,00% | \$ 3.139.650.813 | 6,49% |
| TOTAL CARTERA | \$ 48.369.138.232 | | \$ 51.508.789.045 | | \$ 3.139.650.813 | 6,49% |
| CARTERA VENCIDA X RIESGO (\$) | \$ 3.179.528.534 | | \$ 3.401.827.262 | | \$ 222.298.728 | |
| INDICADOR DE CARTERA VENCIDA (%) X RIESGO | 6,57% | | 6,60% | | 0,03% | |
| CARTERA VENCIDA X MORA (\$) | \$ 2.320.255.497 | | \$ 2.438.359.510 | | \$ 118.104.013 | |
| INDICADOR DE CARTERA VENCIDA (%) X MORA | 4,80% | | 4,73% | | -0,06% | |

→ Comportamiento por Calificación

Categoría A (Cartera Sana)

- Crece en \$2.917 millones (+6,46%)
- Participación estable: 93,43% → 93,40%
- Se mantiene una estructura sólida de cartera con alta concentración en riesgo bajo.

Categoría B

- Crecimiento significativo: +31,98%
- Aumenta participación de 1,56% a 1,94%
- Indica leve incremento en cartera con alerta temprana.

Categoría C

- Disminuye -32,04%
- Baja participación de 1,00% a 0,64%
- Mejora en esta franja de riesgo intermedio.

Categoría D

- Aumento importante: +151,12%
- Participación sube de 0,29% a 0,69%
- Señal de deterioro en cartera de alto riesgo.

Categoría E

- Disminuye -4,37%
- Participación baja de 3,72% a 3,34%
- Leve mejora en cartera de mayor deterioro.

→ Cartera Vencida por riesgo y mora.

Cartera Vencida x Riesgo

- Dic-2024: \$3.179 millones
- Dic-2025: \$3.401 millones
- Aumentó: \$222 millones
- Indicador: 6,57% → 6,60% (+0,03 pp)

- Se mantiene relativamente estable, con leve incremento marginal.

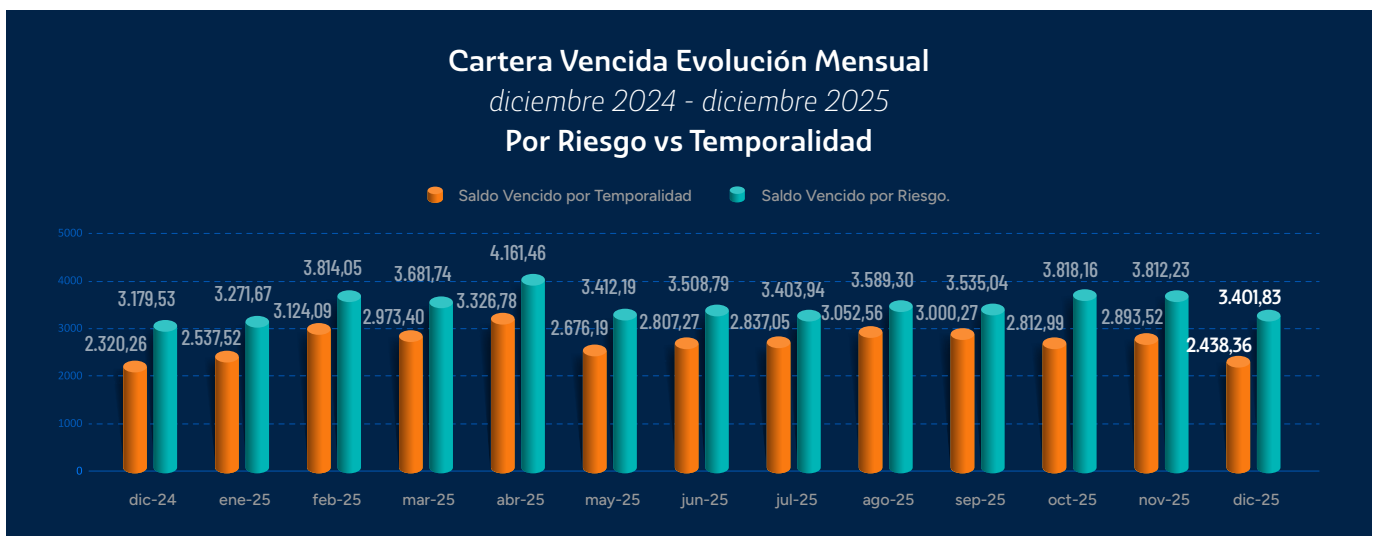
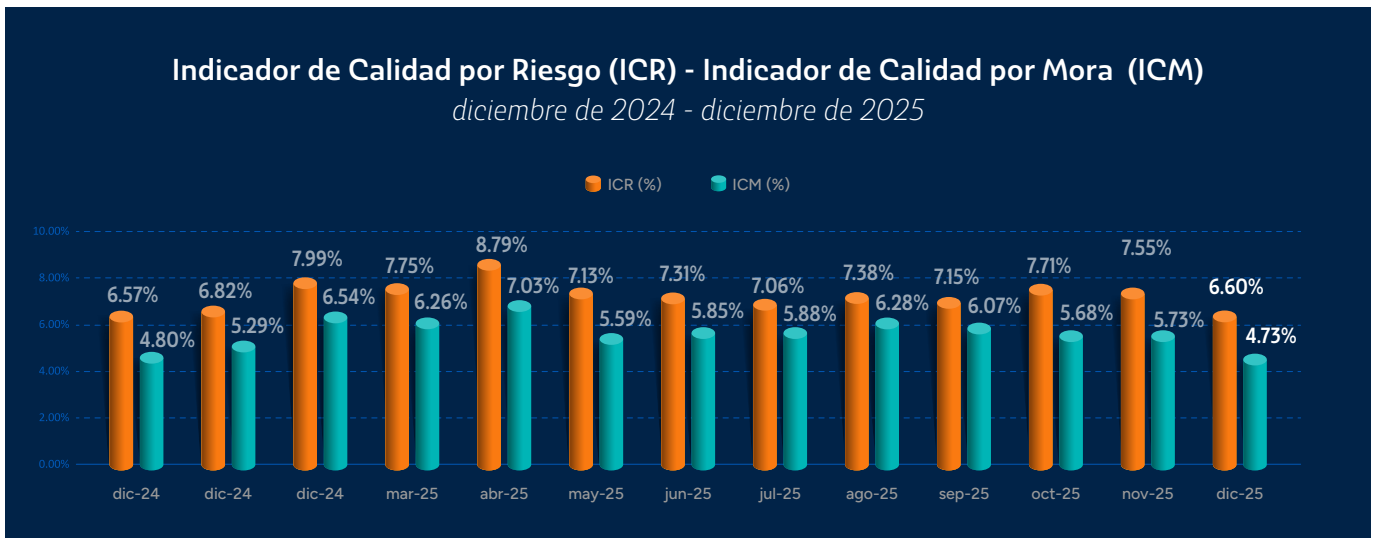
Cartera Vencida x Mora

- Dic-2024: \$2.320 millones
- Dic-2025: \$2.438 millones
- Aumentó: \$118 millones
- Indicador: 4,80% → 4,73% (-0,06 pp)
- Mejora leve en el indicador de mora, a pesar del crecimiento nominal.

Eficiencia en cobranza y recuperación

La cartera vencida por mora mantiene una tendencia controlada, cerrando en \$2.438 millones. Este comportamiento confirma la efectividad de las estrategias de seguimiento y recuperación implementadas durante la vigencia.

Se presenta el comportamiento durante el año 2025 del indicador de calidad por riesgo (ICR), medido como la relación entre el saldo de cartera riesgosa (créditos calificados en B, C, D y E) sobre el de cartera bruta; el indicador de calidad por mora (ICM), que se define como la relación entre el saldo de la cartera vencida (créditos con mora mayor a 30 días) sobre el saldo de la cartera bruta.



La cartera vencida por calificación de riesgo, medida tanto en valor absoluto como en porcentaje, presenta el siguiente comportamiento \$3.401 millones con un índice del 6.60%.

→ **Cartera vencida por mora mayor a 30 días.**

El indicador de cartera vencida por mora muestra una tendencia descendente, pasando del 4.80% en 2024r a 4.73% en 2025; en valor absoluto, el 2025 cerró en \$2.438 millones, disminuyendo en \$118 millones con respecto al 2024.

Este comportamiento indica una mejora en la calidad de la cartera, donde se identifica:

1. Mejores procesos de análisis de las operaciones de crédito.
2. Mayor seguimiento, efectividad y recuperación en cobranza.
3. Políticas más conservadoras de colocación.

Castigos de Cartera

| SALDOS DE BAJA DURANTE EL PERIODO 2025 | | | | | |
|--|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|------------------------|
| CLASIFICACIÓN /LÍNEA | SALDO DE CAPITAL | SALDO DE INTS | SALDO DE INTS DE MORA | SALDO PROV. CAPITAL | SALDO PROV. INTERESES. |
| CONSUMO | \$ 534.410.829 | \$ 154.187.007 | \$ 84.593.902 | \$ 534.410.828 | \$ 27.493.640 |
| CC - CREDICONSUMO | \$ 207.757.769 | \$ 45.237.160 | \$ 40.316.210 | \$ 207.757.775 | \$ 6.055.877 |
| ED - EDUCATIVO | \$ 2.086.111 | \$ 56.552 | \$ 1.347.306 | \$ 2.086.111 | \$ 54.263 |
| OR - ORDINARIO | \$ 310.499.884 | \$ 103.202.721 | \$ 40.911.917 | \$ 310.499.877 | \$ 18.892.164 |
| RO - CUPO ROTATIVO | \$ 14.067.065 | \$ 5.690.574 | \$ 2.018.469 | \$ 14.067.065 | \$ 2.491.336 |
| Total general | \$ 534.410.829 | \$ 154.187.007 | \$ 84.593.902 | \$ 534.410.828 | \$ 27.493.640 |

Durante la vigencia 2025 se realizaron castigos de cartera por \$534.410 de capital, debidamente aprobadas por el Consejo de Administración y certificadas por la Revisoría Fiscal.

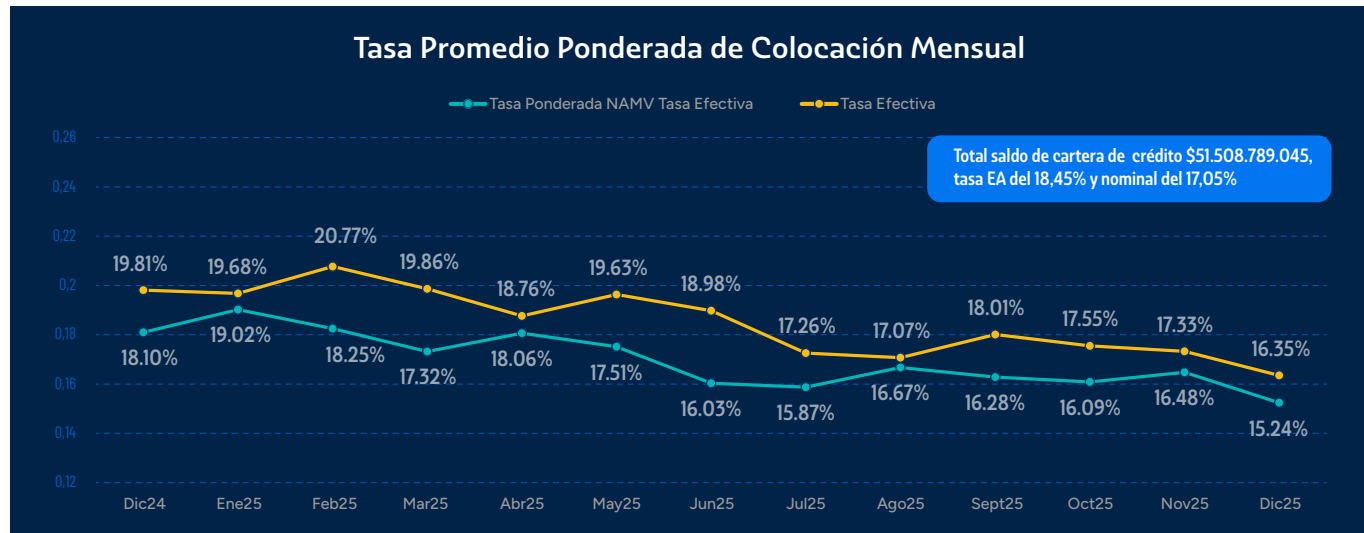
Los castigos de cartera realizados por \$534 millones corresponden a decisiones técnicas aprobadas por los órganos competentes, enmarcadas en una política responsable de saneamiento del portafolio.

Gestión de tasas y competitividad

Durante 2025 se registró una reducción significativa en las tasas de colocación, fortaleciendo la competitividad de SOMEK y dinamizando la demanda de crédito.

Aunque las tasas nuevas disminuyeron, el portafolio mantiene un rendimiento promedio favorable, equilibrando competitividad comercial con sostenibilidad financiera.

→ Tasa ponderada de colocaciones durante la vigencia 2025



La tendencia en las tasas de colocación en el año 2025 estuvo de manera descendente, tanto en la Tasa Efectiva Anual (EA) como en la Tasa Nominal Mes Vencido (NAMV).

- La Tasa Efectiva pasó de 19,81% (Dic24) a 16,35% (Dic25)
- La Tasa NAMV pasó de 18,10% (Dic24) a 15,24% (DIC25)

Esto representa una reducción aproximada de:

- 3,46 puntos porcentuales en EA
- 2,86 puntos porcentuales en NAMV

Esta reducción impulsó el crecimiento de la cartera, fortaleciendo nuestra competitividad y dinamismo en el mercado.

El saldo de cartera al cierre de año 2025, indica:

- Saldo total cartera: \$51.508.789.045
- Tasa promedio EA del total del portafolio: 18,45%
- Tasa nominal total del portafolio: 17,05%

Se observa que las tasas han bajado favoreciendo a los Asociados en la colocación mensual, no obstante, el promedio del portafolio se mantiene de forma favorable.

→ Comparativo crecimiento de la cartera 2025 contra vigencias anteriores

El ritmo de crecimiento es más alto en los primeros años (32,63% en 2021 y 15,25% en 2022), en los años siguientes se observa una desaceleración controlada, manteniendo tasas positivas entre 4% y 6%, lo cual refleja un crecimiento más estable y sostenible.

Comparativo crecimiento de la cartera 2025 contra vigencias anteriores

Cifras expresadas en millones de pesos

| CONCEPTO | 2021 | 2022 | 2023 | 2024 | 2025 |
|--|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| Cartera Total | \$ 37.832 | \$ 43.601 | \$ 46.440 | \$ 48.369 | \$ 51.508 |
| Crecimiento C. total | 32,63% | 15,25% | 6,51% | 4,15% | 6,49% |
| Cartera Vencida x Riesgo (\$) | \$ 3.114 | \$ 2.325 | \$ 2.996 | \$ 3.179 | \$ 3.401 |
| Variación Anual | -52,20% | -25,34% | 28,86% | 6,11% | 6,98% |
| Indicador De Cartera Vencida x Riesgo (%) | 8,23% | 5,33% | 6,45% | 6,57% | 6,60% |
| Cartera Vencida x Calidad (\$) | \$ 2.442 | \$ 1.753 | \$ 2.442 | \$ 2.320 | \$ 2.438 |
| Variación Anual | -56,45% | -28,21% | 39,30% | -5,00% | 5,09% |
| Indicador De Cartera Vencida x Calidad (%) | 6,45% | 4,02% | 5,26% | 4,80% | 4,73% |

→ Evolución de la cartera vencida por riesgo y calidad o mora

La cartera vencida por riesgo muestra un comportamiento mixto:

- En 2022, se evidencia una reducción significativa del 52,2%, acompañada de una caída del indicador del 8,23% al 5,33%, lo que refleja una mejora importante en la gestión del riesgo crediticio.
- En 2023, se presenta un incremento del 28,86%, asociado al crecimiento del portafolio y a una normalización del indicador, que se ubica en 6,45%.
- Durante 2024 y 2025, el indicador se mantiene estable alrededor del 6,6%, aun cuando el valor absoluto continúa creciendo.

Este comportamiento indica que el aumento en valores absolutos está alineado con la expansión de la cartera total, sin evidenciar deterioro relevante en la exposición al riesgo.

La cartera vencida por mora presenta una mejora estructural en el período analizado:

- En 2022, se registra una reducción del 56,45%, con un indicador que pasa de 6,45% a 4,02%.
- En 2023, se observa un incremento del 39,30%, coherente con el mayor volumen de cartera.
- Para 2024 y 2025, el indicador desciende nuevamente y se estabiliza en niveles cercanos al 4,7%, inferiores a los registrados al inicio del período.

Esto evidencia una mejor calidad del portafolio, con un nivel de vencimiento controlado y menor presión relativa sobre los ingresos.

En términos generales, los resultados muestran que SOMEC ha crecido de manera constante, manteniendo controlados los niveles de riesgo y mejorando la calidad de la cartera.

Resultados clave del área

La gestión 2025 permite destacar:

- Crecimiento sostenido y ordenado del portafolio.

- Mayor eficiencia en procesos de cobranza.
- Competitividad en tasas sin deterioro del rendimiento global.
- El riesgo crediticio está controlado, con indicadores que se mantienen estables y por debajo de los niveles históricos presentados.
- La calidad de la cartera mejora, lo que fortalece la sostenibilidad financiera a mediano y largo plazo.

Estos resultados consolidan a la cartera como un pilar fundamental de la sostenibilidad financiera de SOMEC.

Perspectivas y lineamientos 2026

Para la vigencia 2026, la Dirección de Crédito y Cartera orientará su gestión a:

- Profundizar el crecimiento en segmentos de menor riesgo.
- Fortalecer sistemas de alerta temprana.
- Disminuir el tiempo de respuesta de las solicitudes de crédito, para apoyar el incremento de la productividad comercial.
- Continuar reduciendo indicadores de mora.
- Fortalecer modelos de originación basados en analítica de riesgo.
- Implementar alertas tempranas y monitoreo preventivo.
- Digitalizar procesos de crédito y cobranza.
- Optimizar estrategias de recuperación.

El objetivo es consolidar un portafolio rentable, sano y sostenible, alineado con la estrategia financiera integral de la Cooperativa.

Conclusión

La gestión 2025 confirma un crecimiento sostenible de la cartera, acompañado de control del riesgo y eficiencia operativa. SOMEC ha logrado equilibrar expansión y calidad del activo, fortaleciendo su estabilidad financiera.

La cartera se reafirma como eje central de generación de valor institucional y pilar estratégico para la proyección futura de la Cooperativa.

Gestión Área de Riesgos



SOMEK, durante el 2025, en concordancia con el marco normativo impartido por la Superintendencia de Economía Solidaria, en sus Circulares Básica Jurídica y Básica Contable y Financiera, a través del Consejo de Administración y con el apoyo de la Gerencia y el Comité de Riesgos, continuo con el desarrollo y fortalecimiento de cada uno de los sistemas que integran el SIAR, el cual está compuesto por políticas, metodologías, indicadores y modelos técnicos, los cuales están debidamente documentados en sus manuales, reglamentos y procedimientos.

Durante el 2025 se dio cumplimiento a los requerimientos de los entes externos e internos de supervisión y control, como los son la Supersolidaria, la UIAF y la Revisoría Fiscal, quien se encarga de la evaluación periódica del Sistema.



Sistema de Administración del Riesgo de Lavado de Activos, Financiación del Terrorismo y Financiación de la Proliferación de Armas de Destrucción Masiva (SARLAFT)

Durante el 2025, la Cooperativa SOMEK ratificó su compromiso con la prevención del riesgo de Lavado de Activos y Financiación del Terrorismo (LA/FT/PADM). La gestión se fundamentó en el

estricto cumplimiento del Título V de la Circular Básica Jurídica de la Superintendencia de la Economía Solidaria.

La cooperativa ha adoptado políticas y procedimientos documentados que consagran el deber de anteponer el cumplimiento de las directrices del SARLAFT a las metas comerciales, asegurando la integridad de sus operaciones y la protección contra actividades ilícitas.

→ Gestión durante el ejercicio 2025

- **Capacitación:** se cumplió el plan de formación integral, dando alcance a empleados, Consejo de Administración, Junta de Vigilancia y Comités, fortaleciendo el conocimiento y la cultura del riesgo en todos los niveles.
- **Cumplimiento de Requerimientos Especiales:**
 - Cumplimiento de Requerimientos Especiales: se dio respuesta oportuna a las Cartas Circulares No. 34 y 35 de 2025 de la Supersolidaria, participando en el Estudio Estratégico sobre Percepción del Riesgo de lavado de activos (LA), financiamiento de terrorismo (FT) y financiamiento de proliferación de armas de destrucción masiva (PADF); liderado por la Unidad de Información y Análisis Financiero (UIAF) y la Superintendencia de Economía Solidaria .
- **Monitoreo y Reporte Efectivo:** gestión de señales de alerta, procesos de debida diligencia, consulta anual de listas vinculantes y restrictivas a toda la base (asociados, empleados, proveedores y beneficiarios finales) y reporte oportuno a la UIAF, en relación con las transacciones individuales y múltiples, productos, tarjetas y operaciones sospechosas (ROS).
- **Validación de Identidad y Conocimiento del Asociado:** Se completó la transición de la vinculación física a la vinculación digital. Este proceso integró validación de identidad biométrica, cruce de documentos con la Registraduría Nacional del Estado Civil y firmas digitales, mitigando drásticamente el riesgo de suplantación.

- **Actualización de Información y Canales:** Se ajustaron los formatos de Vinculación, Crédito y Actualización de Datos para integrar la información sobre grupos de protección especial constitucional, requeridos por la Supersolidaria y se habilitó el canal virtual para actualización de datos, observando una marcada preferencia por el canal físico frente al virtual, posiblemente debido a la facilidad de uso, a la seguridad percibida o a una brecha digital en la base de asociados.

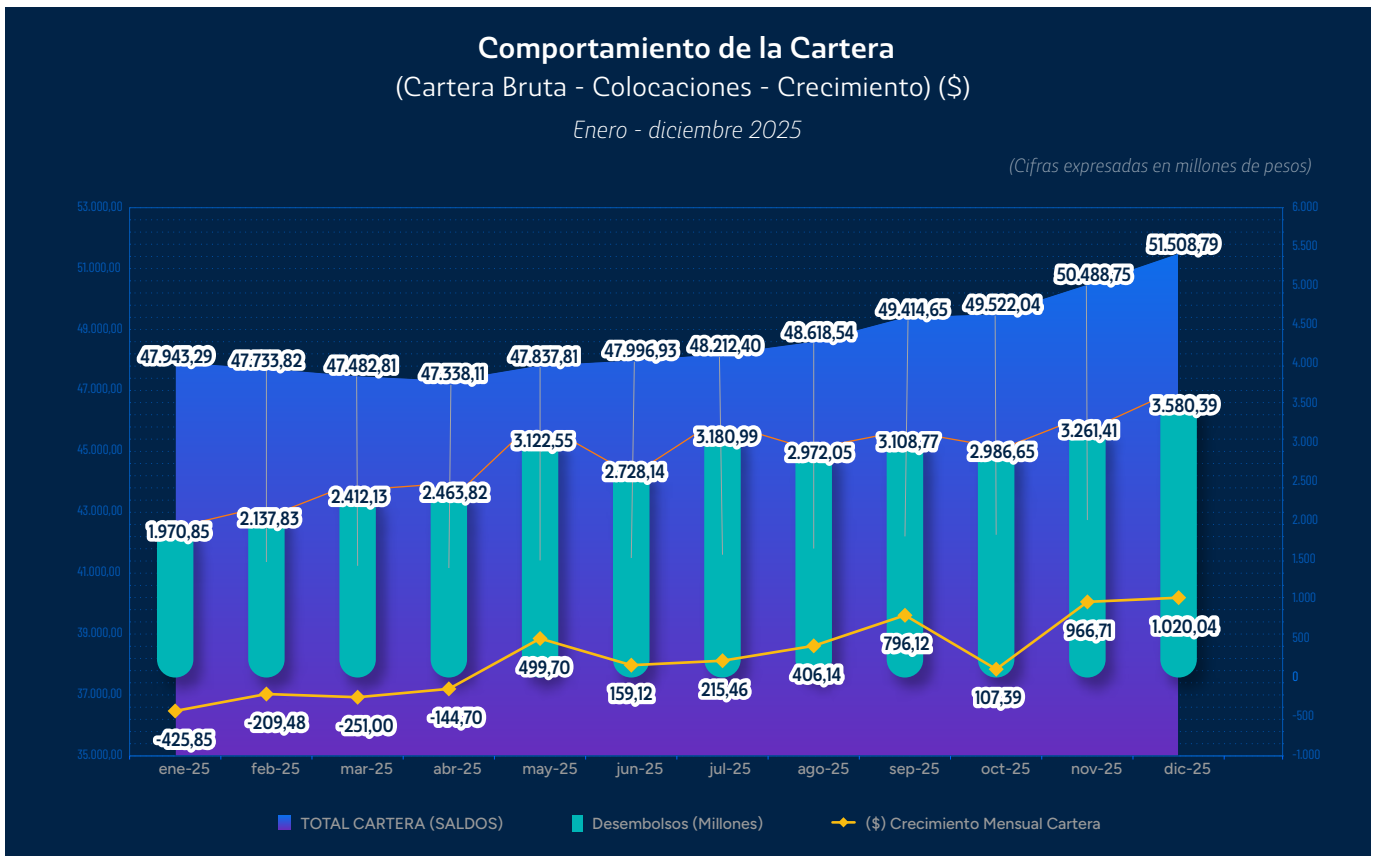
Sistema de Administración del Riesgo de Crédito (SARC)

SOME C presenta el siguiente informe de gestión del Sistema de Administración del Riesgo de Crédito (SARC) para el cierre del ejercicio 2025:

→ Comportamiento de la Cartera de Créditos.

A pesar del incremento en los prepagos durante la vigencia 2025, la cartera de créditos mantuvo una tendencia de crecimiento positiva. El saldo bruto al cierre del periodo alcanzó los \$51.508,79 millones, lo que representa un aumento absoluto de \$3.139,65 millones (6,49%) respecto al cierre de 2024.

Tras cuatro meses de menor demanda de créditos (enero a abril), la Cooperativa logró dinamizar la colocación mediante campañas con tasas preferenciales según el perfil del asociado, registrando durante el 2025, desembolsos brutos por \$33.952 millones a través de 1.522 operaciones (sin tener en cuenta movimiento de cartera de la tarjeta Somec que fue de \$1.765 millones), superando en más de \$4.857 millones la gestión del 2024.



→ **Indicadores de calidad de la cartera.**

Con relación al indicador de calidad por mora, se observó una disminución, pasando del 4.80% en 2024 al 4.73% en 2025. Esto se atribuye a una optimización en la recuperación de cartera (mayores niveles de cura en la matriz de rodamiento) y al dinamismo de la nueva colocación.

El saldo de la cartera por riesgo cerró el 2025 en \$3.401,83 millones, con un indicador del 6,60%, con un leve aumento en comparación con el 6,57% del 2024.

→ **Concentración de Cartera.**

En cuanto a la concentración, los 15 y 20 mayores deudores no presentaron créditos en mora mayor a 30 días. Los indicadores de concentración sobre la cartera total se mantuvieron estables 6,23% y 7,76% respectivamente.

→ **Análisis de Cosechas y Comportamiento de la Nueva Colocación.**

Como complemento al monitoreo de la calidad de cartera y con el fin de evaluar la efectividad de las políticas de otorgamiento aplicadas durante el ejercicio, se realizó el análisis de cosechas para la vigencia 2025. Este método permite segmentar el riesgo según el mes de origen del crédito.

- **Calidad de la Originación 2025:** De los \$33.952 millones desembolsados en el año (1.522 operaciones), el comportamiento de pago fue bueno. Al cierre de diciembre, solo el 0,64% del saldo originado en el año (\$216,19 millones) presenta mora superior a 30 días, lo que ratifica la calidad de las nuevas colocaciones.
- **Indicadores de Cosecha:** Las colocaciones del 2025 registran un indicador de mora del 0,79% y un indicador de riesgo del 1,27%. Estas cifras son significativamente inferiores al promedio general de la cartera, lo que demuestra que la dinámica de colocación mediante perfiles segmentados ha sido efectiva en términos de riesgo.

| COSECHAS AÑO 2025 | | | | | | | | | | | | | |
|--|---------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|--|---|
| <i>(Cifras expresadas en millones)</i> | | | | | | | | | | | | | |
| Altura | ENE | FEB | MAR | ABR | MAY | JUN | JUL | AGO | SEP | OCT | NOV | DIC | TOTAL ENE 2025-DIC - 2025 |
| Altura | 1970,85 | 2.137,83 | 2.412,13 | 2.463,82 | 3.122,55 | 2.728,14 | 3.180,99 | 2.972,05 | 3.108,77 | 2.986,65 | 3.261,41 | 3.580,39 | 33.926 |
| Montos Desembolsos | 96 | 110 | 121 | 138 | 143 | 114 | 132 | 112 | 109 | 115 | 124 | 208 | 1.522 |
| Creditos Desembolsados | 999,93 | 1.075,31 | 1.550,02 | 1.665,57 | 2.231,10 | 2.080,51 | 2.633,25 | 2.660,00 | 2.783,06 | 2.742,74 | 3.196,70 | 3.576,83 | 27.195 |
| Saldo capital | 64 | 79 | 93 | 105 | 114 | 99 | 118 | 107 | 102 | 111 | 124 | 208 | 1.324 |
| Creditos vigentes | 20,53 | 19,43 | 19,93 | 17,85 | 21,84 | 23,93 | 24,10 | 26,54 | 28,52 | 25,97 | 26,30 | 17,21 | 22,7 |
| Promedio Desemb | 28 | 27 | 29 | 26 | 31 | 30 | 30 | 34 | 37 | 33 | 33 | 25 | 30 |
| Plazo Promedio | 22,93 | 37,02 | 24,59 | 27,14 | 28,01 | 19,87 | 33,08 | 47,22 | 0,00 | 0,00 | 45,03 | 60,00 | 344,9 |
| Saldo x Riesgo | 1,9% | 3,4% | 1,6% | 1,5% | 1,3% | 0,8% | 1,0% | 0,0% | 0,0% | 0,0% | 1,3% | 0,0% | 0,79% |
| ICM COSECHA | 2,3% | 3,4% | 1,6% | 1,6% | 1,3% | 1,0% | 1,3% | 1,8% | 0,0% | 0,0% | 1,4% | 1,7% | 1,27% |
| RESULTADOS AL CORTE DE NOVIEMBRE 2025 | | | | | | | | | | | | % Saldo Mora / Total Desembolsos (\$): 0,64% | |
| Indicador de Cosecha | 2,65% | 0,83% | 2,00% | 2,68% | 0,24% | 0,54% | 0,88% | 0,10% | 0,00% | 0,00% | 0,00% | | |
| Saldo x Mora > 30 | 52,17 | 17,75 | 48,18 | 66,13 | 7,43 | 14,69 | 28,01 | 2,91 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | | |
| Créditos Vencidos > 30 | 4 | 3 | 6 | 3 | 1 | 2 | 2 | 1 | 0 | 0 | 0 | | % Operaciones Mora / Total Operaciones: 1,31% |
| RESULTADOS AL CORTE DE DICIEMBRE 2025 | | | | | | | | | | | | | |
| Indicador de Cosecha | 0,95% | 1,72% | 1,02% | 1,02% | 0,90% | 0,58% | 0,86% | 0,00% | 0,00% | 0,00% | 1,23% | 0,00% | |
| Saldo x Mora > 30 | 18,68 | 36,72 | 24,59 | 25,05 | 28,01 | 15,78 | 27,36 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 40,00 | 0,00 | 216,19 |
| Créditos Vencidos > 30 | 2 | 3 | 5 | 2 | 3 | 2 | 2 | 0 | 0 | 0 | 1 | 0 | 20 |

→ Implementación del Modelo de Referencia de Pérdida Esperada.

Durante el ejercicio 2025, la Cooperativa dio estricto cumplimiento al cronograma establecido por la Superintendencia de la Economía Solidaria respecto al Modelo de Referencia de Pérdida Esperada. Se completó satisfactoriamente la etapa de reportes pedagógicos en junio de 2025 y se inició la aplicación contable a partir de julio de 2025.

La administración ajustó las políticas para el cálculo del deterioro individual y general conforme a lo estipulado en el Título IV, Capítulo II de la Circular Básica Contable y Financiera. Gracias a la robustez de las políticas previas, el impacto financiero de la transición fue mitigado, haciendo innecesario optar por la aplicación de alícuotas para el reconocimiento del deterioro.

Asimismo, tras evaluar el impacto financiero, las actualizaciones de software y los cambios en las políticas, la Cooperativa, decidió mantener el registro de la afectación contable. Por tanto, no se acogió a la prórroga del cronograma para entidades de primer nivel establecida en la Circular Externa No. 93 del 18 de noviembre de 2025, relativa al Modelo de Referencia de Pérdida Esperada.

Igualmente, los análisis identificaron que los días de mora es la variable más crítica del proceso. El modelo evalúa tanto la morosidad actual como el comportamiento histórico; por ello, un historial de atrasos recurrentes, incluso si se subsanan, resulta en una Probabilidad de Incumplimiento (PI) más elevada.

→ Proceso de Evaluación de la Cartera de Créditos.

Se realizó en estricto cumplimiento de los lineamientos señalados en el Capítulo II del Título IV de la Circular Básica Contable y Financiera de la Supersolidaria. La metodología empleada se aplicó al 100% del portafolio de crédito para los cortes semestrales de mayo y noviembre de 2025, tal como exige la norma para las entidades que aplican el modelo de pérdida esperada. La evaluación

preventiva busca identificar el riesgo potencial de desmejora en la capacidad de pago del asociado para realizar la recalificación y registro del deterioro correspondiente.

→ Impacto de la Ley 2445 de 2025 –Insolvencia para personas naturales no comerciantes y pequeños comerciantes.

Aunque la Ley de Insolvencia fue concebida como un mecanismo de salvamento y "segunda oportunidad" para deudores en crisis, su implementación ha derivado en retos para el sector solidario debido al uso inadecuado de la norma para evadir compromisos financieros. Al cierre de 2025, SOME C registra 19 procesos de insolvencia. Ante este panorama, la administración adoptó medidas preventivas, ajustando sus políticas de crédito y capacitando al equipo humano para identificar señales de alerta temprana en el perfil de riesgo de los asociados.



Sistema de Administración de Riesgo de Liquidez (SARL)

Dada la naturaleza jurídica de SOME C como una cooperativa de aportes y crédito, la entidad no se encuentra bajo la obligatoriedad de dar cumplimiento estricto a las disposiciones técnicas previstas para las cooperativas de ahorro y crédito

(que captan depósitos del público), según lo establecido por la Superintendencia de la Economía Solidaria.

No obstante, bajo una política de prudencia financiera y buen gobierno corporativo, la administración adoptó metodologías de medición y control proporcionales a la estructura operativa. Esto permitió asegurar una gestión eficiente de sus activos y pasivos, manteniendo niveles óptimos de liquidez que respaldan la operatividad institucional y el compromiso con sus asociados sin comprometer su estabilidad patrimonial.



Sistema de Administración de Riesgo Operativo (SARO)

Durante el año 2025, SOMEK ratificó su compromiso con la seguridad institucional y la transparencia. Si bien por nuestra naturaleza de cooperativa de aportes y crédito la implementación del SARO no es una exigencia obligatoria de la Superintendencia de la Economía Solidaria, el Consejo de Administración y la Gerencia han decidido avanzar voluntariamente en su desarrollo, con el objetivo de proteger el patrimonio de nuestros asociados frente a fallas en procesos, tecnología, recurso humano o eventos externos.

La implementación del SARO se basa en cuatro etapas fundamentales: identificación, medición,

control y monitoreo, soportadas por políticas, estructura, tecnología y cultura de riesgo. Busca auditar procesos, mapear vulnerabilidades, cuantificar impactos, mitigar riesgos y asegurar la mejora continua.

Hasta el momento, el Consejo de Administración ha aprobado el Manual de Políticas de SARO, estableciendo el marco documental básico para la entidad. Así mismo, se cuenta con los procesos de cada área documentados, una matriz de riesgos inicial que identifica los eventos potenciales en los procesos clave.

En el 2025, acorde con el marco de la Planeación Estratégica, se hizo un cambio en la Estructura Organizacional, donde se crearon las áreas de Operaciones y de Mercadeo y Comunicaciones, haciendo necesario la actualización de los procedimientos existentes y el levantamiento de los nuevos procesos. No obstante, al compromiso de la entidad para avanzar en la implementación de este sistema, se presentaron contingencias, que incidieron en el cumplimiento del cronograma contemplado inicialmente.

Plan de Mitigación para el 2026.

Con el fin de fortalecer el SIAR y mitigar los riesgos identificados en el periodo anterior, Somek ejecutará las siguientes líneas de acción durante el año 2026:

→ Fortalecimiento del SARLAFT:

Para fortalecer el sistema y adaptarse a las nuevas dinámicas del sector, se propone implementar un programa de acompañamiento para incentivar el uso del canal virtual, comunicando sus beneficios en seguridad y agilidad, para aumentar la adopción tecnológica en asociados tradicionales.

En línea con la prevención del fraude y la suplantación, se implementarán herramientas para la validación de identidad en procesos realizados a través del canal telefónico como: actualizaciones y solicitud de información y productos.

→ Fortalecimiento del Modelo de Pérdida Esperada:

- **Ajuste de Políticas:** Actualizar el Reglamento de Crédito para alinearlo con las variables que el modelo de Referencia de Pérdida Esperada castiga (como la mora recurrente).
- **Reorientación de la Colocación hacia Libranza:** aprovechando su baja tasa de pérdida esperada y su mayor seguridad en el recaudo frente a los créditos de ventanilla
- **Optimización del Respaldo (Mitigación de la PDI):** evaluar la calidad de las garantías, siendo esta variable, determinante para reducir la PDI (Pérdida Dado el Incumplimiento), específicamente el respaldo de garantías idóneas como Hipotecas, Prendas y Fondos de Garantías.
- **Fortalecer la gestión de cartera:** en este sentido, la adquisición de una herramienta tecnológica especializada es clave para garantizar un control efectivo y procesos más eficientes.

→ Estrategia de Respuesta ante la Ley 2445 de 2025 (Insolvencia):

Para enfrentar los retos derivados del nuevo marco legal de insolvencia, durante el 2026 se realizarán las siguientes acciones:

- **Ajustes de Manuales y Procedimientos:** Se revisarán y ajustarán los manuales, reglamentos y procedimientos operativos, con el objetivo de definir protocolos claros de actuación ante la notificación de admisión a procesos de insolvencia, garantizando la debida defensa de los intereses de la Cooperativa.
- **Blindaje y Reporte en Centrales de Riesgo:** Se estandarizarán los procesos de reporte oportuno ante las centrales de información financiera, garantizando que el historial crediticio de los deudores bajo este régimen refleje su estado real y proteja la transparencia del sistema.

→ Fortalecimiento del SARO.

Para garantizar la mejora continua, se han definido las siguientes acciones para mitigar posibles pérdidas operativas en 2026:

- **Ajustes de Políticas y Procedimientos:** alineación del Manual de SARO y los procedimientos internos con la realidad operativa actual y la normativa vigente. El objetivo es la estandarización de los procesos para reducir la dependencia del conocimiento individual y mitigar el error humano.
- **Diagnóstico y Mapeo:** revisión de la matriz para la cuantificación de los riesgos en términos de impacto y probabilidad de ocurrencia, logrando identificar eventos potenciales en los procesos, misionales, estratégicos y de apoyo; priorizando en los riesgos que impacten la estabilidad financiera.
- **Identificación y Evaluación de Controles:** registro de los controles actuales diseñados para mitigar cada riesgo y evaluación de la efectividad de estos.
- **Plan de Monitoreo:** seguimiento continuo a la aplicación de controles, al uso de indicadores y reportes de eventos para detectar señales de alerta en tiempo real y ejecutar planes de acción preventivos.
- **Programa de Capacitación y Reporte:** sensibilizar al 100% de los empleados en la cultura del reporte, incentivando la detección temprana de fallos antes de que generen pérdidas económicas.
- **Tecnología:** Evaluación de herramientas de software especializado para automatizar el reporte de incidentes y evitar la gestión manual.

Informe Coordinación de Operaciones





De acuerdo con la implementación y puesta en marcha del plan de direccionamiento estratégico 2025 – 2027 se creó el área de operaciones con la finalidad de mejorar los procesos, mejorar los canales de control y los tiempos de respuesta internos y externos optimizando el riesgo operativo y los recursos financieros y tecnológicos, mejoras que contribuyen a que las áreas dediquen sus recursos y esfuerzos al cumplimiento de las metas propuestas.

Para este fin, se llevó a cabo análisis por área y de forma conjunta se realizaron traslados secuenciales a operaciones de aquellos procesos que se encontraban concentrados en las diferentes áreas, lo cual conllevó a mejorar los controles que se tenían, favoreciendo agilidad en la operación y en respuestas oportunas. A continuación, se relacionan los procesos que hacen parte del área de operaciones.

PROCESO DE CONVENIOS

El proceso de convenios corresponde al control operativo de la cartera activa e histórica de los diversos servicios que ofrecen SOME C a través de los aliados estratégicos y que son esenciales para

el servicio que brinda la cooperativa a los asociados, sobre este proceso se destaca que el área encargada contaba con controles no suficientes que permitieran conocer el detalle de esta cartera y su composición.

Con el traslado del proceso al área de operaciones se lograron implementar controles que nos permiten garantizar la correcta ejecución del proceso, se levantaron los respectivos procedimientos y se construyó la base de datos de esta cartera permitiéndonos conocer en detalle la composición de cada convenio, las novedades son procesadas en tiempos, y la conciliación de la facturación se gestiona de forma oportuna y sin contratiempos, acciones que han permitido a las diferentes áreas mejorar los tiempos de respuesta internos y externos.

A continuación, se detalla la composición de los convenios vigentes.

Póliza de autos: Este rubro está compuesto por las pólizas de autos de las aseguradoras SBS, ALLIANZ, AXA, LA EQUIDAD, LIBERTY, se destaca que durante la vigencia 2025, 1.440 asociados solicitaron este servicio adquiriendo 2.031 pólizas por un valor de \$3.480M, generando un mayor recaudo con respecto al año anterior en \$261M, sin embargo, tenemos que 155 asociados no continuaron con el servicio y 282 pólizas fueron canceladas. Al cierre de la vigencia 1.285 asociados continuarán con este servicio; en cuanto a número de pólizas, cerramos la vigencia con 1.749.

Póliza exequial: Este rubro está compuesto por los aliados estratégicos JARDINES DE PAZ Y LOS OLIVOS, durante la vigencia 2025 tenemos que 946 asociados solicitaron este servicio por un valor de \$242M, generando un mayor recaudo con respecto al año anterior de \$27M, presentando un crecimiento de 31 asociados con respecto a la vigencia 2024.

Medicina prepagada: Este rubro está compuesto por los aliados estratégicos COLSANITAS, MEDISANITAS, COOMEVA, COLMEDICA, durante la vigencia 2025, 367 asociados solicitaron este servicio por valor de \$3.960M, generando un

mayor recaudo con respecto al año anterior en \$814M así mismo, tenemos que 25 asociados cancelaron este servicio, al cierre de la vigencia presentamos 342 asociados activos con un crecimiento de 24 nuevas vinculaciones con respecto al 2024.

Póliza de hogar: Este rubro está compuesto por las pólizas de hogar de las aseguradoras SBS. Durante la vigencia 2025, 329 asociados solicitaron este servicio adquiriendo 485 pólizas por un valor neto de \$322M, generando un menor recaudo con respecto al año anterior de \$10M, así mismo, al cierre de diciembre 310 asociados continuaron con el servicio generando un crecimiento de 2 asociados, en cuanto a número de pólizas presentamos 454 con un crecimiento 4 pólizas con respecto al año 2024.

Otros convenios: Este rubro está compuesto por los convenios de Emermédica, Plan Dental Colsanitas, Plan Dental Coomeva, Coomeva Emergencias, Plan Complementario Famisanar, Vida Allianz, Vida La Equidad, Cancer SBS, Billetera SBS, Pyme, Mascotas. Durante la vigencia 2025, solicitaron 296 asociados alguno de estos servicios adquiriendo 318 pólizas por un valor neto de \$260M, generando un mayor recaudo con respecto al año anterior de \$25M; así mismo, al cierre de diciembre tenemos 265 asociados activos con un crecimiento de 11 asociados, en cuanto a número de pólizas presentamos 286 con un crecimiento de 15 pólizas con respecto al año anterior.

En la composición de esta cartera se detalla que al cierre de la vigen-

cia el crecimiento de asociados con producto es de 68 y tenemos un crecimiento de 26 nuevos servicios, resultado moderado respecto de la proyección que teníamos en la planeación estratégica, sin embargo, podemos observar que durante la vigencia circularon 230 asociados en los diferentes productos demandando 376 nuevos servicios, generando un ingreso adicional al año 2024 de \$1.118 millones.

Sobre estos resultados, continuamos trabajando con los aliados generando diferentes estrategias y evaluando el costo, beneficio y servicio que se brinda a nuestros asociados con la finalidad de lograr mantener activos estos servicios, buscando crecer de forma gradual en la profundización del número de asociados que demandan servicios distintos al crédito, lo que se traduce en que de nuestra base social compuesta por 5.504 al cierre de la vigencia 2025, 2.132 asociados que representan el 39% tienen al menos 1 producto activo.



PROCESO DE CONCILIACIÓN TARJETA SOMEK

La cartera de crédito es el activo productivo más importante de SOMEK y una de sus líneas de créditos que presenta un uso frecuente es la tarjeta SOMEK con 3.248 operaciones al cierre de la vigencia 2025 y una colocación neta de \$1.761 millones representada en 316 asociados de 607 que tienen activo este producto.

| No. ASOCIADOS | CUPO ASIGNADO | No. ASOCIADOS | CUPO DISPONIBLE | No. ASOCIADOS | CUPO UTILIZADO |
|---------------|---------------|---------------|-----------------|---------------|----------------|
| 607 | 5,238,100,574 | 601 | 3,477,073,999 | 316 | 1,761,026,575 |

Con el traslado al área de operaciones, se mejora la conciliación de la tarjeta SOMEK, donde nos permite conocer más el detalle de los usos y movimientos que presenta el producto, mejorando los controles que se requieren y que nos permite atender las diferentes novedades que están inmersas en el proceso.

La finalidad de este cambio ha permitido una atención oportuna a nuestros asociados y cliente interno.

Actualmente continuamos trabajando con los aliados estratégicos inmersos en el proceso con la finalidad de atender posibles fallas que pueda presentar el producto y que son ajenas al servicio que presta SOME C pero que afectan a nuestros asociados, así mismo continuamos trabajando sincronizadamente con las diferentes áreas para poder atender los requerimientos se puedan presentar.



PROCESO DE ACTUALIZACIÓN DE DATOS

La actualización de datos es un proceso esencial para la cooperativa y refleja la realidad más reciente de nuestros asociados, razón por la cual, mantener la información precisa no solo es una cuestión de eficiencia, sino también de cumplimiento normativo y de confianza.

Con el traslado al área de operaciones del proceso de actualización de datos, se logró mejorar la oportunidad en el registro de la información y se continua en pro de mejorar los tiempos de respuesta a nuestros asociados y cliente interno.

Al cierre de la vigencia 2025 contamos con una base social de 5.504 asociados de los cuales se ha logrado la actualización de datos de 2.214 por los canales habilitados es decir el 40.22%.

Durante la vigencia 2026, se continuará incentivando esta práctica y el uso de los canales di-

gital para lograr un crecimiento progresivo que nos permita cumplir a cabalidad la normatividad vigente y que nos permita fortalecer las estrategias y los objetivos fijados.

PROCESO DE RELACIÓN DE PAGOS

La atención al asociado es fundamental para el éxito de nuestra cooperativa. Lo que implica la articulación sistemática y armoniosa de los procesos y acciones que buscan lograr la satisfacción de éste, en tal sentido uno de los servicios que demandan nuestros asociados es la relación detallada de los pagos realizados a la cooperativa para su validación.

Trasladar este proceso al área de operaciones nos ha permitido crear archivos semiautomáticos logrando disminuir gradualmente los tiempos de respuesta, actualmente se atienden estas solicitudes en un intervalo de 1 a 2 días hábiles, esta mejora libera los tiempos que el área crédito y cartera empleaba para atender estas solicitudes y nos permite ser más eficiente con nuestros asociados, al tiempo que satisface las necesidades de nuestro cliente interno.



PROCESO DE BENEFICIOS SOCIALES

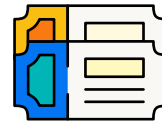
Los beneficios sociales son una herramienta clave para SOME C en búsqueda de tener un entorno más cercano con nuestros asociados y que se sientan identificados, escuchados y motivados a navegar en los distintos servicios y beneficios que brinda la cooperativa. Los beneficios sociales bus-

can impactar positivamente en el bienestar emocional y económico de sus familias, generando un factor diferenciador en el sector.

Como mecanismo de control del proceso, el área de operaciones fijo como objetivo principal mejorar los tiempos de respuesta y que estos no superen los fijados en el reglamento. Acción que se ha logrado de forma progresiva con la transformación de la dinámica de trabajo interno y mejoras tecnológicas que nos permite la adaptación de controles eficaces que agregan valor a la opera-

ción, traduciendo estas acciones en disminuir la inconformidad por parte de nuestros asociados en la entrega de los beneficios sociales, estos cambios han favorecido a la cooperativa permitiéndonos estar más cerca de nuestros asociados.

A continuación, se detallan algunos de los beneficios sociales entregado durante la vigencia 2025 donde de forma progresiva se ha avanzado en la mejora continua del proceso y los tiempos de respuesta a nuestros asociados lo cual se ha traducido en una satisfacción en el servicio.



| VIGENCIA 2025 | SOAT Y TECNOMECÁNICA | | TIQUETES | | BOLETERÍA | | SUBSIDIO PÓLIZA HOGAR | |
|---------------|--------------------------|--------------------|--------------------------|-------------------|--------------------------|------------------|--------------------------|-------------------|
| | No Beneficios Entregados | Valor (\$) | No Beneficios Entregados | Valor (\$) | No Beneficios Entregados | Valor (\$) | No Beneficios Entregados | Valor (\$) |
| Enero | 104 | 15,010,000 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Febrero | 58 | 7,660,000 | 15 | 1,843,554 | 1 | 9,900 | 0 | 0 |
| Marzo | 77 | 10,510,000 | 8 | 947,298 | 10 | 1,500,000 | 0 | 0 |
| Abril | 49 | 6,010,000 | 9 | 897,033 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Mayo | 51 | 6,330,000 | 19 | 1,338,909 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Junio | 33 | 4,235,833 | 18 | 2,223,622 | 3 | 258,000 | 0 | 0 |
| Julio | 63 | 8,790,000 | 23 | 3,082,682 | 1 | 49,920 | 0 | 0 |
| Agosto | 59 | 7,820,000 | 9 | 867,037 | 3 | 175,200 | 0 | 0 |
| Septiembre | 97 | 12,940,000 | 107 | 10,789,566 | 4 | 150,000 | 289 | 14,371,712 |
| Octubre | 71 | 9,700,000 | 34 | 3,005,365 | 1 | 30,000 | 0 | 0 |
| Noviembre | 57 | 7,840,000 | 28 | 3,134,348 | 3 | 87,000 | 0 | 0 |
| Diciembre | 119 | 17,000,000 | 39 | 4,061,794 | 2 | 60,000 | 0 | 0 |
| TOTAL | 838 | 113,845,833 | 309 | 32,191,208 | 28 | 2,320,020 | 289 | 14,371,712 |

| | | | | |
|----------------------------------|------------|------------|-----------|------------|
| No Asociados Beneficiados | 646 | 278 | 26 | 289 |
|----------------------------------|------------|------------|-----------|------------|



PROCESO DE RECAUDO

El proceso de recaudo en los últimos años ha mostrado cambios significativos y favorables para la cooperativa, razón por la cual desde el área de operaciones se continúa con las estrategias de incentivar el uso del PSE, herramienta que facilita a nuestros asociados cancelar sus obligaciones en tiempo real y sin contratiempos, en el intervalo de las vigencias 2024 y 2025 este medio de pago continua en un ascenso importante generando un impacto positivo al interior de la cooperativa, en contraste tenemos que en promedio el 23% y 24% del recaudo es por consignación, esto se debe a casos particulares y otros a rutinas propias de nuestros asociados.

| MEDIO DE PAGO | VIGENCIA 2024 | | | VIGENCIA 2025 | | | VARIACIÓN | | |
|---------------|---------------|--------------|-----------------------|---------------|--------------|-----------------------|--------------|--------------|----------------------|
| | CANTIDAD | % | VALOR | CANTIDAD | % | VALOR | CANTIDAD | % | VALOR |
| COA | 12.308 | 24% | 14.390.562.141 | 12.175 | 23% | 17.978.836.627 | -133 | -10 % | 3.588.274.486 |
| PSE | 29.942 | 58% | 23.281.694.137 | 31.855 | 60% | 25.508.448.617 | 1.913 | 150 % | 2.226.754.480 |
| RC | 9.530 | 18% | 8.432.443.254 | 9.025 | 17% | 8.187.525.603 | -505 | -40 % | -244.917.650 |
| TOTAL | 51.780 | 100 % | 46.104.699.532 | 53.055 | 100 % | 51.674.810.847 | 1.275 | 100 % | 5.570.111.315 |

PROCESO DE LIBRANZAS - PATRONALES

El proceso de libranzas como se detalla en la Ley 1527 de 2012, permite a nuestros asociados adquirir los diferentes productos y servicios financieros que brinda la cooperativa, acreditados con su salario o pensión, siempre que medie autorización expresa por el asociado y entidad pagadora.

Como estrategia fijada en el plan de direccionamiento estratégico se definió reducir los tiempos de respuesta internos y externos en los diferentes servicios que brinda la cooperativa, razón por

la cual se trasladaron al área de operaciones los procesos afines al proceso de libranza, acción que nos ha permitido mejorar los mecanismos de control y seguimiento, mejorando los tiempos de respuesta que generan una mejor experiencia a nuestros asociados que solicitan este servicio; a su vez, permite a la Cooperativa una mejora en la eficiencia y efectividad de la recaudación de cartera.

Informe Coordinación Administrativa



Durante la vigencia 2025, la Coordinación Administrativa de la Cooperativa Multiactiva de Profesionales SOMEK orientó su gestión al cumplimiento del Plan Estratégico institucional, consolidando un modelo de administración enfocado en la eficiencia operativa, el fortalecimiento del talento humano, la optimización de los recursos y la madurez de los sistemas de gestión. En continuidad con los avances alcanzados en 2024, la gestión del periodo reflejó una transición hacia una etapa de consolidación estratégica, evidenciada en la reorganización institucional, el fortalecimiento del control interno, la evolución del Sistema de Gestión por Procesos, el alto cumplimiento del Sistema de Seguridad y Salud en el Trabajo y la mejora de la experiencia del asociado. Este enfoque posiciona a la Coordinación Administrativa como un eje articulador de la sostenibilidad institucional y de la toma de decisiones directivas de mediano y largo plazo.

Contexto y enfoque de gestión

En desarrollo de este propósito, durante 2025 se ejecutó un plan de acción alineado con el Plan Estratégico 2025-2028 de SOMEK, orientado al fortalecimiento integral de la gestión administrativa.

La gestión se estructuró en cuatro ejes fundamentales:

- 1. Gestión del Talento Humano**
- 2. Control de Gastos**
- 3. Gestión Administrativa**
- 4. Mejora en Procesos**

Las acciones adelantadas permitieron consolidar la reorganización institucional, optimizar el recurso humano, fortalecer el Sistema de Gestión de Seguridad y Salud en el Trabajo (SG-SST), avanzar en la madurez del Sistema de Gestión por Procesos (SGP) y mejorar la eficiencia administrativa.



Gestión del talento humano y cultura organizacional

En el marco del proceso de planeación estratégica, durante la vigencia 2025 se implementó un programa de entrenamiento comercial con una firma especializada, orientado al fortalecimiento de habilidades, optimización del tiempo y mejora en la calidad del servicio ofrecido a los asociados, proceso que se mantuvo de forma continua con énfasis en servicio, cierre de negocios y gestión del tiempo.

De manera complementaria, se desarrollaron sesiones de sensibilización dirigidas a diferentes áreas de la Cooperativa, abordando manejo de emociones, servicio al asociado, convivencia organizacional y cultura de servicio, fortaleciendo la alineación institucional y el clima laboral.

Se promovieron acciones de bienestar como celebraciones institucionales, reconocimientos por permanencia y logros académicos, fortaleciendo el sentido de pertenencia y las relaciones laborales.

Adicionalmente:

- Se aplicó la medición de clima organizacional y se ejecutaron acciones preventivas en riesgo psicosocial.
- Se fortalecieron programas de convivencia, semana de la salud y evaluación de desempeño.



- Se actualizaron el Reglamento Interno de Trabajo y las políticas de prevención del acoso laboral y del síndrome de burnout.

Estas acciones consolidaron entornos laborales sanos, productivos y alineados con la normativa vigente.

Reorganización institucional y fortalecimiento operativo

Como parte del proceso de reorganización institucional, se avanzó en:

- Actualización de manuales de funciones, definición de responsabilidades y fortalecimiento del reglamento del Comité de Convivencia.
- Ajustes al reglamento interno en temas disciplinarios, protección de datos y régimen laboral.
- Normalización de procesos operativos y acompañamiento a proyectos institucionales con herramientas tecnológicas y analíticas.
- Creación de las áreas de Operaciones y Mercado-Comunicaciones, actualización del mapa jerárquico y avance significativo en el manual de servicio al cliente.

Con el traslado y organización de procesos como recaudo, nómina de patrimoniales, cartera, convenios, boletín automático, actualización de datos, reportes regulatorios y beneficios sociales, buscando mayor eficiencia, confiabilidad operati-

va y mejor respuesta al asociado.

La reorganización se sustentó en:

1. Diagnóstico de procesos críticos.
2. Centralización operativa de actividades dispersas.
3. Mejoramiento de las bases de información.
4. Definición de controles y canales de seguimiento.
5. Validación interna de información operativa.
6. Articulación con aliados estratégicos.
7. Definición clara de responsables por proceso.

Este proceso fortaleció la estructura organizacional, la eficiencia operativa y la planeación estratégica institucional.

Sistema de Gestión de Seguridad y Salud en el Trabajo (SG-SST)

Durante 2025 se garantizó la implementación, seguimiento y mejora continua del SG-SST, en cumplimiento del Decreto 1072 de 2015 y la Resolución 0312 de 2019.

La evaluación presentada ante la ARL SURA arrojó un puntaje del 98,75 %, calificado como “Aceptable”, evidenciando un alto nivel de cumplimiento normativo.

Se ejecutó el 100 % del Plan Anual de Trabajo del SG-SST, incluyendo:

- Actualización de matrices de riesgos y matriz legal.
- Ejecución de 9 capacitaciones.
- Capacitación en primeros auxilios y respuesta ante emergencias.
- Funcionamiento del COPASST y Comité de Convivencia Laboral.
- Actualización y fortalecimiento de la Brigada de Emergencias.
- Aplicación de la batería de riesgo psicosocial.
- Implementación de pausas activas.
- Semana de la Salud.
- Exámenes médicos ocupacionales periódicos.

Durante la vigencia se presentó un (1) accidente leve debidamente reportado e investigado, y no se registraron enfermedades laborales.

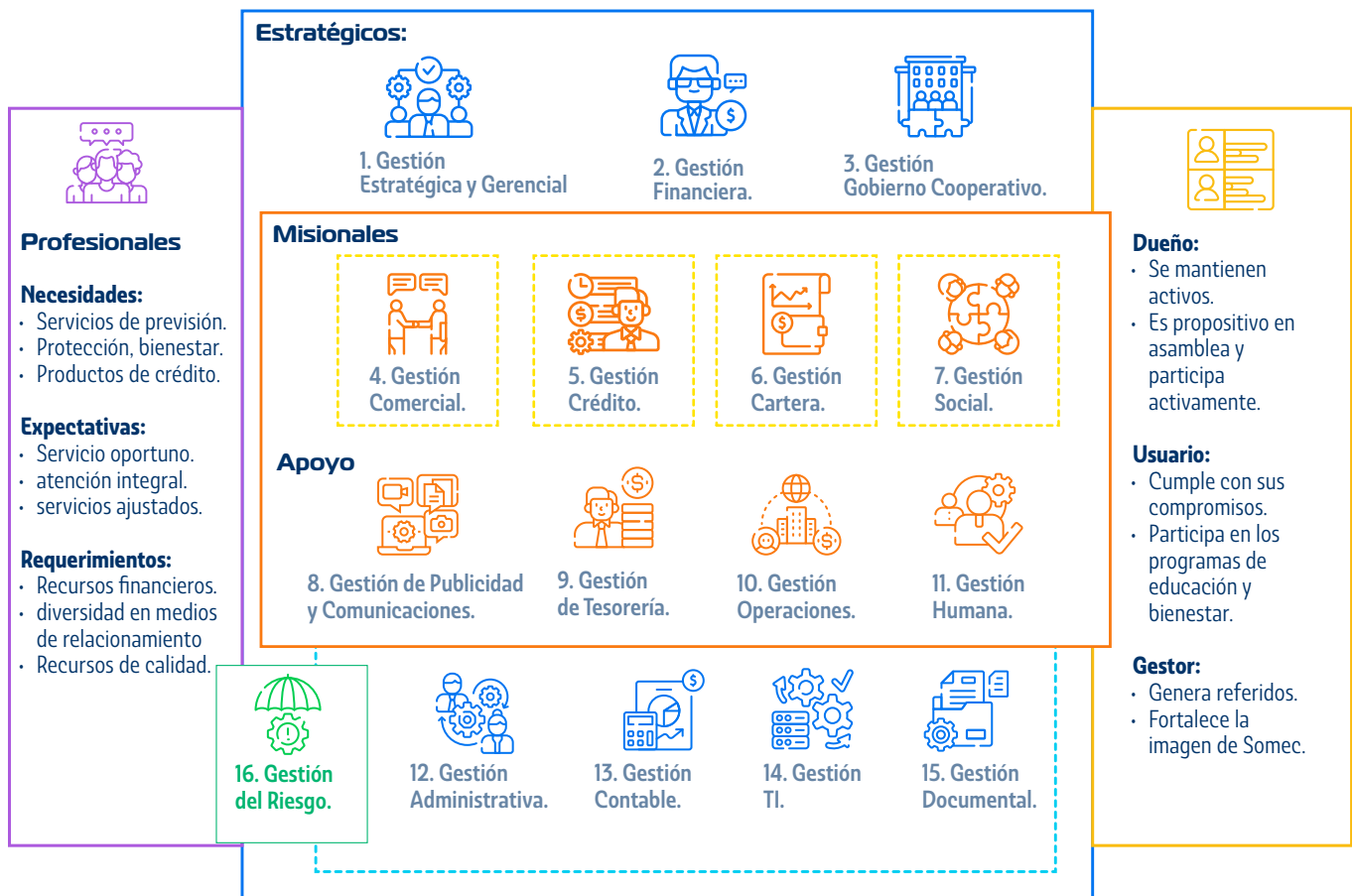
Gestión administrativa transversal y apoyo institucional

Durante la vigencia 2025, la Coordinación Administrativa ejerció un acompañamiento transversal a las diferentes áreas de la cooperativa, brindando soporte técnico, operativo y normativo para

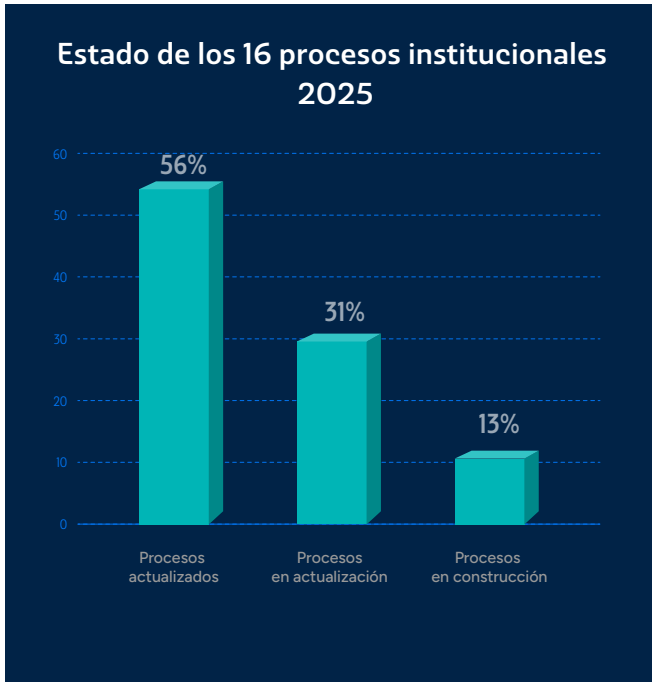
el cumplimiento de sus objetivos. Se apoyó la actualización y rediseño de procesos, la revisión de documentos administrativos, la articulación con asesores externos y la implementación de ajustes derivados de cambios normativos, contribuyendo a la mitigación de riesgos legales y operativos.

Así mismo, se brindó apoyo logístico y organizacional en la preparación de la Asamblea General de delegados y en la entrega de obsequios de fin de año a los asociados.

Sistema de Gestión por Procesos (SGP)



Durante la vigencia 2025 se avanzó en la consolidación del Sistema de Gestión por Procesos, pasando de una etapa de actualización documental a una fase de rediseño estructural y metodológico.



El estado actual de los 16 procesos institucionales es:

- 9 procesos actualizados (56 %)
- 5 procesos en actualización (31 %)
- 2 procesos en construcción (13 %)

Se fortaleció la trazabilidad documental, el control de versiones y la asignación formal de responsables para cada proceso.

Se estructuró por primera vez el marco normativo del SGP, incluyendo:

- Manual del Sistema de Gestión por Procesos
- Política de Gestión por Procesos
- Formato de Solicitud de Cambio al SGP

La publicación formal de esta normativa se tiene prevista para el primer trimestre de 2026, una vez concluya el proceso de rediseño integral.

Este avance refleja una evolución positiva y controlada del sistema, fortaleciendo el control interno y la mejora continua.

Control de gastos y administración de recursos

Se fortaleció el control presupuestal mediante validación de cotizaciones, seguimiento contractual, planeación del gasto y priorización de inversiones estratégicas.

Se optimizó el consumo de servicios públicos y papelería mediante prácticas de austeridad operativa.

→ Propiedades de inversión

Las propiedades de inversión alcanzaron un valor de \$8.446.040, equivalente al 13 % de los activos, conformadas por inmuebles en los edificios SOMEK y Naranja y activos del Hotel Ibis.

Durante 2025:

- Se registró valorización de \$301.188 por avalúo técnico.
- Los ingresos netos por arrendamientos fueron \$103.795, con rentabilidad aproximada del 1,23 %, afectada por periodos de vacancia en algunos inmuebles.

Paralelamente, se ejecutaron mantenimientos preventivos y correctivos en apartamentos, consultorios, oficinas y áreas comunes, incluyendo:

- Adecuaciones en sala de espera para promoción de asociados emprendedores.
- Ampliación de la oficina de Coordinación de Operaciones.
- Remodelación del segundo piso del Edificio Naranja como Salón Social activo desde marzo de 2025.

Estas acciones preservan el valor de los activos y fortalecen los servicios a los asociados.



Gestión del Call Center y experiencia del asociado

Como parte del fortalecimiento de los canales de atención y del mejoramiento de la experiencia del asociado, la Coordinación Administrativa realizó seguimiento y acompañamiento a la gestión del Call Center, evaluando su desempeño, volumen de atención y articulación con las diferentes áreas institucionales.

Durante el periodo comprendido entre el 15 de mayo de 2025 y el 20 de enero de 2026, el Call

Center gestionó un total de 3.557 llamadas, evidenciando una alta demanda principalmente en temas relacionados con las áreas de Cartera y Comercial.

La gestión de los casos se distribuyó así:

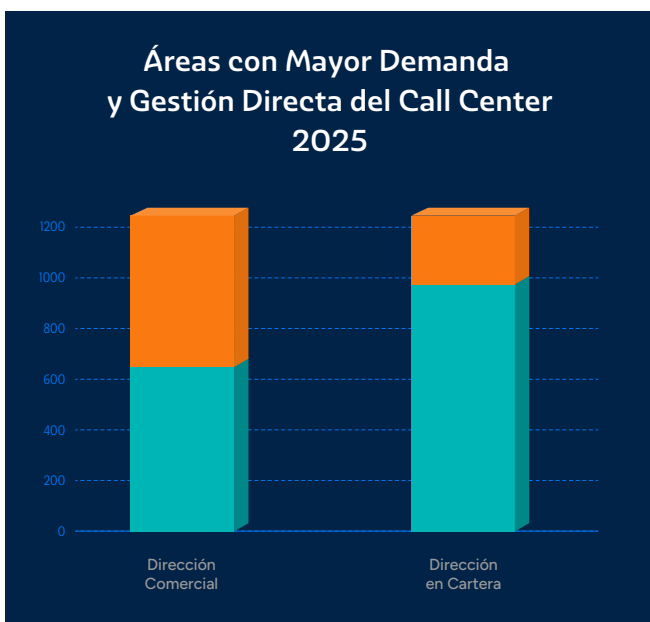
- Casos resueltos directamente por el Call Center: 65 %
- Casos asignados a otras áreas para gestión especializada: 29 %
- Casos transferidos: 6 %

Del total de llamadas recibidas:

- 3.526 correspondieron a peticiones
- 21 a reclamos
- 9 a quejas
- 1 a felicitación

Las quejas estuvieron relacionadas principalmente con estado de cuenta, auxilios, beneficios, correos fraudulentos del Juzgado 28, bloqueo de tarjeta, inconvenientes con la aplicación Coopcentral, convenios y servicio en eventos institucionales.

Los reclamos estuvieron asociados principalmente a correos fraudulentos, inconvenientes con tarjeta de afinidad y estados de cuenta. Todos los casos fueron remitidos y atendidos por las áreas correspondientes, garantizando su adecuada gestión.



Los principales motivos de contacto fueron:



- Consulta y/o aclaración de saldos (1.249 llamadas)
- Crédito (417 llamadas)
- Información general (250 llamadas)
- Seguros E-Broker (239 llamadas)
- Certificaciones (234 llamadas)

Las áreas con mayor demanda fueron:

- Dirección Comercial: 1.291 llamadas (651 atendidas directamente por el Call Center).
- Dirección de Cartera: 1.276 llamadas (1.001 gestionadas por el Call Center).

La gestión del Call Center evidencia una operación activa, con adecuada capacidad de resolución en

primera línea y bajo nivel de conflictividad frente al volumen total de interacciones, consolidándose como un canal estratégico de relacionamiento con el asociado y una fuente clave de información para la mejora continua del servicio.

En conjunto, la gestión desarrollada durante la vigencia 2025 permitió fortalecer la estructura organizacional, mejorar la eficiencia operativa, consolidar sistemas de gestión institucionales y promover el bienestar del talento humano.

La Coordinación Administrativa continúa posicionándose como un eje articulador de la gestión institucional, contribuyendo al cumplimiento del Plan Estratégico 2025–2028 y a la sostenibilidad de la Cooperativa.

Para la vigencia 2026, la Coordinación Administrativa orientará su gestión hacia la profundización de la eficiencia operativa, la consolidación de la estructura organizacional y el fortalecimiento de los sistemas de gestión institucional, priorizando la madurez del Sistema de Gestión por Procesos, la optimización del uso de los recursos, la evolución del modelo de servicio al asociado y el desarrollo de capacidades del talento humano alineadas con la estrategia corporativa. Así mismo, se impulsará la analítica para la toma de decisiones, el control preventivo de riesgos administrativos y la integración tecnológica de los procesos, con el propósito de generar mayor sostenibilidad financiera, trazabilidad operativa y valor institucional para los asociados, contribuyendo de manera directa al cumplimiento del Plan Estratégico de SOMEK y a su proyección de crecimiento en el mediano plazo.

Informe Dirección de Tecnología





1. Introducción.

El año 2025 representó una etapa de consolidación estratégica para la Dirección de Tecnología de SOMEC. Más que un periodo de implementación aislada de herramientas fue un año de estructuración institucional orientado a fortalecer las bases tecnológicas que soportan la eficiencia operativa y la sostenibilidad futura de la Cooperativa.

En coherencia con la Planeación Estratégica 2025 - 2027, la gestión tecnológica se alineó con los pilares institucionales definidos: fortalecimiento de los servicios financieros, desarrollo progresivo del modelo de Club de Beneficios y mejora de capacidades organizacionales.

Durante la vigencia, la Dirección de Tecnología concentró sus esfuerzos en construir un camino sostenible hacia un nuevo enfoque tecnológico, donde la infraestructura, la automatización y la innovación se convierten en pilares permanentes de la gestión institucional. La transformación digital se entiende como un proceso continuo que exige visión de largo plazo, disciplina operativa y responsabilidad financiera.

La tecnología dejó de entenderse únicamente como soporte administrativo para consolidarse como una plataforma estratégica que habilita crecimiento, control, eficiencia y competitividad.

2. Construcción de un Nuevo Enfoque Tecnológico.

El principal logro del año 2025 fue la construcción de una base tecnológica estructural que permitirá ampliar progresivamente la ambición digital de SOMEC en los próximos años.

Sin modificar la estructura organizacional ni incrementar la planta de personal, la Dirección de Tecnología orientó su gestión hacia la automatización de procesos críticos, la reducción de manualidades operativas, el fortalecimiento de la seguridad informática, la consolidación de canales digitales y la preparación de infraestructura para futuras integraciones.

Se trabajó en construir una infraestructura capaz de soportar crecimiento institucional, expansión digital, mayor volumen transaccional y nuevas iniciativas estratégicas. La visión es crear una plataforma tecnológica que permita innovar de manera constante, sin comprometer estabilidad ni control.

3. Digitalización y Automatización de Procesos.

Durante 2025 se consolidó el modelo de afiliación completamente digital, integrado con el core financiero y validado mediante mecanismos segu-

ros de verificación de identidad integrados con la Registraduría Nacional.

Se implementó una herramienta tecnológica para el cálculo automatizado del Fondo de Auxilio Mutual Dorado, eliminando procesos manuales y reduciendo riesgos de error.

Se avanzó en el modelamiento estructural del sistema de crédito digital, preparando la arquitectura necesaria para su implementación operativa, permitiendo solicitud digital integral, reducción de tiempos de análisis y mayor trazabilidad del proceso.

También se fortaleció la digitalización interna mediante la ejecución del proyecto y la implementación progresiva del sistema de gestión documental dinámico e integrado con la afiliación digital y otros procesos de la cooperativa buscando la reducción del uso de papel y automatización de flujos administrativos, este proyecto se encuentra en fase de entrega.

4. Consolidación del Ecosistema Digital.

El chatbot operó de manera continua 7x24, atendiendo aproximadamente 2.500 interacciones, contribuyendo a descongestionar canales tradicionales y mejorar la oportunidad de respuesta.

La App SOME C consolidó su operación con 1089 instalaciones durante el 2025, permitiendo consultar saldos, revisar productos, actualizar información y conocer novedades institucionales.

Se implementó el software de administración y envío del Extracto de Balance Social, proyecto alineado con la Planeación Estratégica institucional. Esta herramienta permite informar de manera clara y periódica a los asociados las ventajas, beneficios y retorno solidario que obtienen por pertenecer a SOME C, fortaleciendo el sentido de pertenencia y la transparencia institucional.

La integración entre canales fortalece la experiencia del asociado y prepara la plataforma para futuras ampliaciones.

5. Implementación Estratégica de Inteligencia Artificial.

Durante 2025 la inteligencia artificial comenzó a integrarse de manera transversal en distintos procesos institucionales como reconocimiento facial en afiliaciones, generación automatizada de informes, elaboración de actas y apoyo administrativo.

La IA fue adoptada como herramienta de productividad, ampliando capacidades sin incrementar estructura organizacional.





6. Tecnología como Soporte Transversal al Cumplimiento Institucional.

Durante la vigencia 2025, la Dirección de Tecnología actuó como área transversal de soporte a todas las dependencias de la Cooperativa, garantizando estabilidad operativa, disponibilidad de los sistemas y continuidad en los procesos críticos.

El fortalecimiento de la infraestructura, la automatización de procesos y la consolidación de canales digitales permitieron que las áreas misionales y administrativas desarrollaran sus funciones con mayor eficiencia, menor carga operativa manual y mejores niveles de control.

La digitalización de procesos como afiliaciones, gestión documental, atención automatizada, extracto social y modelamiento del crédito digital contribuyó a optimizar tiempos internos, reducir reprocesos y mejorar la trazabilidad de la información.

De igual manera, el fortalecimiento de la seguridad informática y la estabilidad de la base de datos institucional brindaron el soporte necesario para que la operación diaria se desarrollara de manera segura y continua, minimizando riesgos tecnológicos y garantizando disponibilidad permanente de los servicios.

En este sentido, la Dirección de Tecnología no se posiciona como protagonista de los resultados institucionales, sino como habilitador estratégico que aporta herramientas, estabilidad y eficiencia para que las diferentes áreas puedan cumplir sus metas y objetivos.

La gestión tecnológica fue, por tanto, un soporte estructural transversal que permitió que la cooperativa operara con orden, control y capacidad de respuesta ante los retos propios del entorno financiero y solidario.

7. Retos y Proyección.

Se identifican como prioridades la implementación operativa del crédito digital, construcción de dashboards gerenciales, apertura del core mediante APIs, consolidación CRM y mayor adopción digital por parte de los asociados.

La visión es avanzar hacia un modelo de madurez tecnológica donde la innovación sea continua, integrada y sostenible.

Conclusión.

El año 2025 fue un año de construcción estructural. Se fortaleció la infraestructura, se eliminaron manualidades críticas, se consolidaron procesos digitales y se preparó la arquitectura necesaria para ampliar la ambición tecnológica institucional.

La tecnología ya no es únicamente soporte operativo; es plataforma estratégica de crecimiento. SOMEK se encuentra preparada para avanzar hacia una etapa de mayor madurez digital, donde cada inversión tecnológica continúe generando frutos en eficiencia, control y competitividad.

Por último, la Gerencia y Dirección de Tecnología certifican que durante la vigencia se han cumplido con las directrices y normas sobre propiedad intelectual y derechos de autor por parte de la Organización.

3.

Informe de la Junta de Vigilancia





SOMECC
COOPERATIVA



Integrantes de la Junta de Vigilancia

Doctores:

JOSÉ ALBERTO OSPINA COBO

PRESIDENTE

LUIS DARÍO CAPADOR MARTÍNEZ

VICEPRESIDENTE

BLANCA AURORA DURÁN QUINTERO

VOCAL

MARICEL CAICEDO TORRES

SUPLENTE

HERNANDO RODRÍGUEZ MIRANDA

SUPLENTE

INFORME DE LA JUNTA DE VIGILANCIA A LA XXXII ASAMBLEA GENERAL ORDINARIA DE DELEGADOS

14 de marzo de 2026

Apreciados delegados de la XXXII Asamblea General Ordinaria de Delegados de la Cooperativa Somec, cordial saludo, antes de iniciar nuestro informe lamentamos comunicar el fallecimiento del doctor Luis Octavio Pineda Pineda (Q.E.P.D.) Integrante de la Junta de Vigilancia, hecho ocurrido el pasado mes de octubre del 2025.

La Junta de Vigilancia en cumplimiento de las funciones estipuladas en la ley, el estatuto vigente específicamente en las funciones previstas en el numeral 8 del artículo 69, el numeral 7 del artículo 40 de la Ley 79 de 1988 y con base en los informes de Gerencia, Consejo de Administración y de la Revisoría Fiscal; presentamos a la Asamblea de Delegados el informe de actividades realizadas del 1 de enero al 31 de diciembre del 2025, centrándonos principalmente en el control social, gestión, observaciones adicionales y recomendaciones que por su importancia merecen algún comentario.

1.-CONTROL SOCIAL Y GESTIÓN.

→ Reuniones Ordinarias y Extraordinarias.

Dando cumplimiento al plan de actividades programado y de conformidad con nuestro reglamento interno y con criterios de investigación y valoración realizamos 24 reuniones ordinarias y 2 extraordinarias, para un total de 26 reuniones, con el objeto de conocer las actividades desarrolladas al interior de la Cooperativa, velando por que éstas se ajustaran al ámbito legal, estatutario y reglamentario. Ejecutamos un plan de trabajo fundamentado en los temas de control social de manera objetiva, responsable y con sentido solidario, observando la aplicación de los recursos destinados a los fondos sociales y mutuales; cuando encontramos situaciones susceptibles de mejora, hicimos las observaciones pertinentes a los órganos de administración.

→ Control de Resultados Sociales.

Verificamos que la administración cumpliera con el objeto social de la Cooperativa de satisfacer las necesidades de los asociados, con el fin de procurar la protección mutual y social, su desarrollo integral y el de sus familias, así como la promoción de sus economías familiares y empresariales con actividades solidarias y recíprocas en beneficio de todos e invertir en la conservación del medio ambiente.

Las actividades de Somec se han enmarcado en el cumplimiento de los valores y principios cooperativos alineados con la visión y misión de la organización y su plan de direccionamiento.



→ Control de Procedimientos.

La función de control social y supervisión se realizó mediante la revisión de las actas aprobadas del Consejo de Administración y la asistencia a los diferentes comités en los cuales participamos, presentando las observaciones y recomendaciones pertinentes hasta diciembre del 2025. A partir del 2026 no participaremos en las reuniones de los comités asesores por decisión del Consejo de Administración.

Verificamos la asignación de los recursos del Fondo de Auxilio Mutuo, encontrando que la Co-

perativa continúa cumpliendo con el pago a los asociados que cumplen con los requisitos de edad y permanencia en el fondo.

En lo referente a los Fondos de Solidaridad y Calamidad con base en recursos aprobados hicimos recomendaciones para que el Consejo de Administración ajustará los Reglamentos correspondientes.

Verificamos que los libros de las Actas de la Asamblea, Consejo de Administración y Junta de Vigilancia tuvieran numeración, información sobre lugar, fecha, hora de reunión, convocatoria anticipada, nombre, número de asistentes, los asuntos tratados, las decisiones adoptadas y el número de votos emitidos a favor, en contra o en blanco. No se generó ninguna comunicación a la administración, Revisoría Fiscal o a la Superintendencia de Economía Solidaria, acerca de irregularidades.

Verificamos que el Consejo de Administración y la Gerencia hayan cumplido con la responsabilidad que implica la administración, seguimiento y cumplimiento de las políticas del SIAR.

Estuvimos atentos a las respuestas de la administración a los requerimientos de la Superintendencia de Economía Solidaria, que éstas estuvieran dentro de los términos legalmente establecidos. De igual forma, estuvimos pendientes e informados de los reportes presentados por la Revisoría Fiscal.

Solicitamos al Consejo de Administración informar de las proposiciones y recomendaciones presentadas a la Asamblea de marzo 22 del 2025 y recomendamos dar respuesta a los proponentes; la cual no fue atendida.

En lo relacionado con los bienes muebles e inmuebles de la Cooperativa, verificamos el estado, titularidad, protecciones, avalúos y seguros.

Verificamos la capacitación y participación en formación solidaria para asociados, directivos y colaboradores. Constatamos la realización de los cursos de cooperativismo en los niveles básico e intermedio para los asociados.

Solicitamos que nos fuera suministrado un listado de asociados con cartera social y crediticia para revisar quienes deberían ser excluidos por no cumplir con el deber estatutario, del pago oportuno de las cuotas sociales y crediticias, sin obtener respuesta. En virtud de lo anterior, solicitamos circularizar a nombre de la Junta de Vigilancia un llamado de atención a los asociados con cartera superior a los 90 días.

La base social registró un total de 5.504 Asociados.

Se dio trámite a las comunicaciones recibidas y dirigidas a la Junta de Vigilancia dentro de los términos legales establecidos y a 31 de diciembre del 2025 no teníamos ninguna pendiente de respuesta.

En lo referente a las PQRS recibidas por la Cooperativa, revisamos y realizamos seguimiento al estado, observando que no todas las comunicaciones tienen registrada su respuesta. Así mismo, consideramos importante que se adicionen al sistema Orfeo todas las PQRS de las diferentes instancias de la Cooperativa.



→ Derechos y Obligaciones de los Asociados.

Conocimos 38 quejas que presentaron los asociados a la Junta de Vigilancia, en relación con la prestación del servicio, estas se remitieron a la administración, solicitando los correctivos por el

conducto regular, enfatizando, que se deben resolver e informar al quejoso en un plazo máximo de 15 días hábiles e hicimos el respectivo seguimiento, efectuando las observaciones en aquellas situaciones en las que se detectaron fallas en los procesos administrativos, las cuales se respondieron oportunamente.

Se efectuó la verificación de los listados de delegados hábiles e inhábiles para la asamblea.

→ Seguimiento al PESEM.

Respecto del Proyecto Educativo Socio Empresarial PESEM de la organización, se han desarrollado actividades por parte de la Cooperativa, si bien existe un documento, sería importante una planeación anual para hacer un mejor seguimiento a los recursos y actividades proyectadas, adicional a la planeación y metas que aparecen en el documento de planeación estratégica.



→ Inhabilidades e Incompatibilidades.

De acuerdo con el artículo 60 de la Ley 454 de 1998 verificamos que los miembros de la Junta de Vigilancia no fueran simultáneamente miembros del Consejo de Administración, ni llevaran asuntos de la entidad en calidad de empleados o asesores. Revisamos que no existiese relación de cónyuges, compañeros permanentes, ni segundo grado de consanguinidad o de afinidad y primero civil entre los miembros de la junta de Vigilancia, el Consejo

de Administración, representante legal ni tampoco que hubieran celebrado contratos de prestación de servicios o de asesoría con la Cooperativa.

2.- OBSERVACIONES ADICIONALES Y RECOMENDACIONES

→ Fallo en contra de la cooperativa y Constitución de Provisión.

Hemos estado informados del proceso en contra de la Cooperativa por parte de la administración del Edificio Somec de la calle 50 No. 8 -27, el cual en primera instancia fue fallado en contra de Somec y a pesar de haberse hecho una provisión correspondiente al valor fallado, se sigue cumpliendo con su objeto social.

→ Recomendaciones.

- Reformar el estatuto.
- Dar respuesta a las proposiciones y recomendaciones de los delegados en las Asambleas.
- Excluir a los asociados con mora superior a 180 días en cartera social o crediticia.
- Establecer indicadores de balance social.
- Solicitar concepto del ente de supervisión al Acuerdo 157-24 del 21 de agosto del 2024 referente a la suspensión de aportes.
- Aplicar recomendaciones de la Revisoría Fiscal referente a los aportes adicionales.
- Capacitar a delegados

Cordial saludo,

JOSÉ ALBERTO OSPINA COBO

Presidente Junta de Vigilancia