



MEMORIA DE LABORES

2025

ÍNDICE

Mensaje del Presidente	3
Consejo de Administración Corporativo	6
Acerca de Grupo Corporativo FUNDEA	7
Compromiso y proyección	8
Nuestra historia	9
Valores institucionales	10
Estructura corporativa	11
Conformación de Grupo Corporativo FUNDEA	12
Entorno Económico	13
Entorno Internacional	18
Factores del Entorno Internacional	20
FIDISA y FUNDEA FINANCIAL SERVICES	21
TARCRESA	43
FUNDELEASING	51
ALCANCE REAL	55
HVC KAPITAL	59
Sostenibilidad Financiera con Responsabilidad Social y Ambiental	65
Resultados Financieros	73
Aliados y Acreedores	79
Enfoque Estratégico 2026	83
Pilares Estratégicos	86

Mensaje del Presidente

Del Consejo Directivo

Estimados colaboradores, inversionistas, aliados y amigos:

En los últimos años, los modelos de negocio en los distintos sectores económicos han tenido que evolucionar drásticamente para adaptarse a las disrupciones generadas por el cambio climático y la variabilidad ambiental. Esta nueva realidad ha creado vacíos críticos y necesidades urgentes de resiliencia que las estructuras financieras tradicionales no lograban resolver. Frente a este reto, **Grupo Corporativo FUNDEA** ha liderado la vanguardia al diseñar y consolidar una operación bajo un formato de **ecosistema integral**; una red de soluciones sinérgicas que conecta la inclusión financiera, el desarrollo empresarial y la ciencia ambiental para dar una respuesta contundente a las demandas de un mercado en transformación.

El año 2025 ha sido el ejercicio en el que este modelo de ecosistema demostró su absoluta solidez operativa, permitiéndonos mitigar riesgos globales y volatilidad macroeconómica para cerrar con cifras históricas: el grupo alcanzó los **Q2,331 millones en activos totales** y una utilidad neta consolidada que superó los **Q86.5 millones**, respaldando firmemente a una comunidad que ya suma más de **75 mil clientes** en la región.

Pilares de una Operación en Ecosistema

Durante 2025, el dinamismo de nuestro ecosistema empresarial se aceleró gracias a la ejecución de estrategias disruptivas en tres frentes clave:



Lic. Hugo Leonel Villavicencio Romero

1. Inversiones de Impacto y Diversificación

A través de FIDISA, inyectamos capital en modelos de negocio escalables en sectores clave (financiero, inmobiliario, de consumo, educativo, AGTECH, entre otros), cerrando el año con un portafolio de inversiones de **Q367.79 millones**. Estas inversiones estratégicas impulsan la productividad, generan empleo formal y mitigan las causas que provocan la migración en el país.

2. Inclusión Financiera Digital y de Abasto

Con **TARCRESA**, derribamos barreras operativas para microempresarios y tenderos. La consolidación de la Tarjeta EMA en nuevas regiones como Cobán y el lanzamiento de productos B2B como la tarjeta AQUASISTEMAS nos permitieron registrar un crecimiento del **4,015% en facturación anual** y expandir nuestro parque de tarjetas activas casi 15 veces.

3. Tecnologías Inteligentes para la Resiliencia Climática

A través de nuestra estrategia bandera **PRODUCE+**, operada de forma conjunta por **SIUCOM** y **AGRITEQ**, pusimos ciencia aplicada (polímeros de retención hídrica y una red de más de 2,500 sensores de monitoreo) al alcance del sector agropecuario. El resultado fue directo: incrementos del 25% en la productividad y más de 15,000 hectáreas protegidas contra sequías prolongadas. Este desempeño se vio validado internacionalmente al ser **SIUCOM** seleccionados en el programa de aceleración de **Innovatech Latam** y respaldados por el proyecto de finanzas inclusivas de **Swisscontact** con el apoyo de la Unión Europea y Suecia, confirmando que las herramientas de nuestro ecosistema están a la vanguardia de la región.

Hitos de Nuestras Unidades de Negocio

La fuerza de nuestra operación integrada generó resultados importantes en cada una de las empresas que complementan esta operación como Grupo Corporativo:

—● FUNDELEASING

Consolidó su rentabilidad quintuplicando sus utilidades respecto al año anterior. Su portafolio de leasing financiero, operativo y factoraje expandió fronteras en Antigua Guatemala y Huehuetenango, convirtiendo las ventas al crédito de las pymes en liquidez inmediata.

—● Alcance Real

Maximizó la eficiencia en la recuperación de cartera, aportando de manera constante más de Q3 millones al flujo de caja institucional, al tiempo que optimizó la rentabilidad a través de la renegociación de contratos de seguros sin afectar a los usuarios.

—● HVC Kapital

se posicionó con firmeza en el mercado bursátil tras la obtención de su puesto de bolsa en la Bolsa de Valores Nacional, diseñando el puente financiero para estructurar inversiones de alto impacto.

Perspectivas 2026: Trascendiendo Fronteras

Los logros de 2025 sientan las bases para una expansión aún más ambiciosa y necesaria. Para el año 2026, el enfoque institucional estará concentrado en:

—● Consolidación de la Estructura de Holding

Perfeccionar la arquitectura corporativa unificada para GCF, SIUCOM y HVC Kapital, asegurando una gestión de riesgos óptima y una gobernanza basada en los más altos estándares internacionales.

—● Internacionalización del Ecosistema

Extender de forma estratégica la cobertura geográfica de nuestras soluciones climáticas hacia mercados clave como República Dominicana, Argentina, Honduras y Costa Rica, explorando activamente la incursión en Brasil y la Región Andina.

—● Transformación Operativa con Inteligencia Artificial

Implementar un nuevo CRM e incorporar herramientas de IA en nuestros procesos de campo y gestión de cobros para automatizar operaciones y escalar la capacidad transaccional del grupo.

—● Innovación constante en portafolio y herramientas financieras

Una de las mayores fortalezas de nuestro ecosistema es su flexibilidad. Seguiremos diseñado y ajustando un portafolio dinámico de herramientas que no pretende imponer soluciones genéricas, sino que se adapten con precisión a las particularidades operativas, plazos y ciclos de flujo de caja de cada sector económico y mercado geográfico; cada instrumento ha sido estructurado para potenciar la competitividad específica de nuestros aliados y clientes para ganar más y fortalecer sus flujos de caja.

“Expreso mi más sincera gratitud a nuestro equipo de colaboradores, cuya entrega diaria hace posible estos resultados; a nuestros acreedores nacionales e internacionales por su respaldo continuo; y a nuestros clientes, quienes encuentran en el ecosistema de Grupo Corporativo FUNDEA el aliado estratégico para convertir su potencial en logros tangibles.

Habiendo demostrado la fuerza de nuestro modelo corporativo en 2025, iniciamos el nuevo año listos para llevar el impacto y el desarrollo sostenible a un nivel verdaderamente regional”.

Consejo de Administración Corporativo Integrantes



➤ **Presidente:** Lic. Hugo Leonel Villavicencio Romero.

➤ **Vicepresidente:** Ing. Byron Guillermo Caal Catún.

➤ **Secretario:** Arq. Miguel Ángel Zea Sandoval.

➤ **Tesorero:** Lic. Diego Mauricio Meléndrez Pérez.

➤ **Vocal I:** Lic. Raúl Monterroso Rivera.

➤ **Vocal II:** Lic. Otoniel Gamboa Javier.

➤ **Vocal III:** Licda. Delia Susana Figueroa Urizar.

Acerca de Grupo Corporativo FUNDEA

Con 34 años de trayectoria, Grupo Corporativo FUNDEA se ha consolidado como un pilar fundamental del desarrollo económico y social en Guatemala. A través de financiamiento, capacitación, asesoría técnica y programas de impacto social, apoyamos a agricultores y empresarios de la micro y pequeña empresa en las zonas rurales del país, promoviendo su crecimiento y sostenibilidad.



Como conglomerado corporativo, FUNDEA lidera iniciativas innovadoras en microfinanzas, desarrollo empresarial e inversión de impacto, contribuyendo al crecimiento sostenible y mejorando la calidad de vida en las comunidades que atendemos.



Con un enfoque de diversificación, innovación, colaboración y compromiso con el desarrollo sostenible, seguimos impulsando oportunidades que convierten el potencial de nuestras comunidades en logros tangibles, generando un impacto positivo para todos nuestros clientes, sus familias y las comunidades en las que operamos.

Compromiso y Proyección



MISIÓN

Ser un grupo corporativo especializado en atender los segmentos de agricultura, MIPymes y vivienda, con servicios financieros y empresariales diversificados e innovadores, que impacten el desarrollo económico-social de los clientes.



VISIÓN

Ser la principal fuerza transformadora en América Latina, impulsando un futuro en el que el desarrollo sostenible, la inclusión social y la innovación sean accesibles para todos. Aspiramos a crear un entorno donde cada comunidad tenga las herramientas y el apoyo necesarios para prosperar, con un enfoque en la equidad y el crecimiento colaborativo que impulse el bienestar a nivel regional y global.

Nuestra Historia

1992



FUNDEA nace de iniciativas impulsadas por entidades europeas como ACT-TRIAS, el Gobierno de Bélgica, la Universidad de Leuven e INCOFIN. Desde 1992, trabaja en Guatemala **promoviendo el desarrollo, la inclusión y la reducción de la pobreza, especialmente en Centroamérica.**

2000
2002



Conforma la Asociación de **Asociación de Cooperación Técnica ACT.**

2003
2004



FUNDEA fortaleció su estructura de decisiones al trasladar activos, pasivos y capital desde ACT.
Este proceso se formalizó en diciembre de 2003 con avances contables, legales y mercadológicos.

2004
2005



Consolidación del **gobierno corporativo** e inicio del reconocimiento de FUNDEA en el sistema **bancario.**

2006
2007



Inicio de obtención de **fondos internacionales.**

2008



Retiro de TRIAS e **impulso de crecimiento y expansión de agencias.**

2015
2019



Consolidación del modelo de negocio y fortalecimiento financiero, acompañados de un mayor enfoque en el cliente y la retención del talento comprometido.

2020



Inicio del proceso de constitución como **Grupo Corporativo FUNDEA.**

2021



Inicio de comercialización de **tecnologías agrícolas climáticamente inteligentes.**

2022



Crecimiento y consolidación del portafolio de **FIDISA** enfocado en inversiones de impacto de corto y largo plazo.

2023



Lanzamiento de la aplicación **RAPIFUNDEA.**
Inicio de operaciones de **FUNDELEASING.**

2024



- **FIDISA** fortaleció su portafolio de inversión atendiendo a más de 20 empresas.
- **SIUCOM** incorporó un reporte de precipitación y humedad del suelo.
- **TARCRESA** lanzó su portafolio de productos.

2025



Evolución consolidada hacia un Holding de Impacto Regional con un modelo de operación en ecosistema integral de finanzas de impacto con resiliencia climática. Inicio de operaciones internacionales, lanzamiento de marca **Produce+**, crecimiento del portafolio de inversiones estratégicas.

Valores Institucionales

Honradez



Respeto



Lealtad



Diligencia



Integridad



Transparencia



Servicio



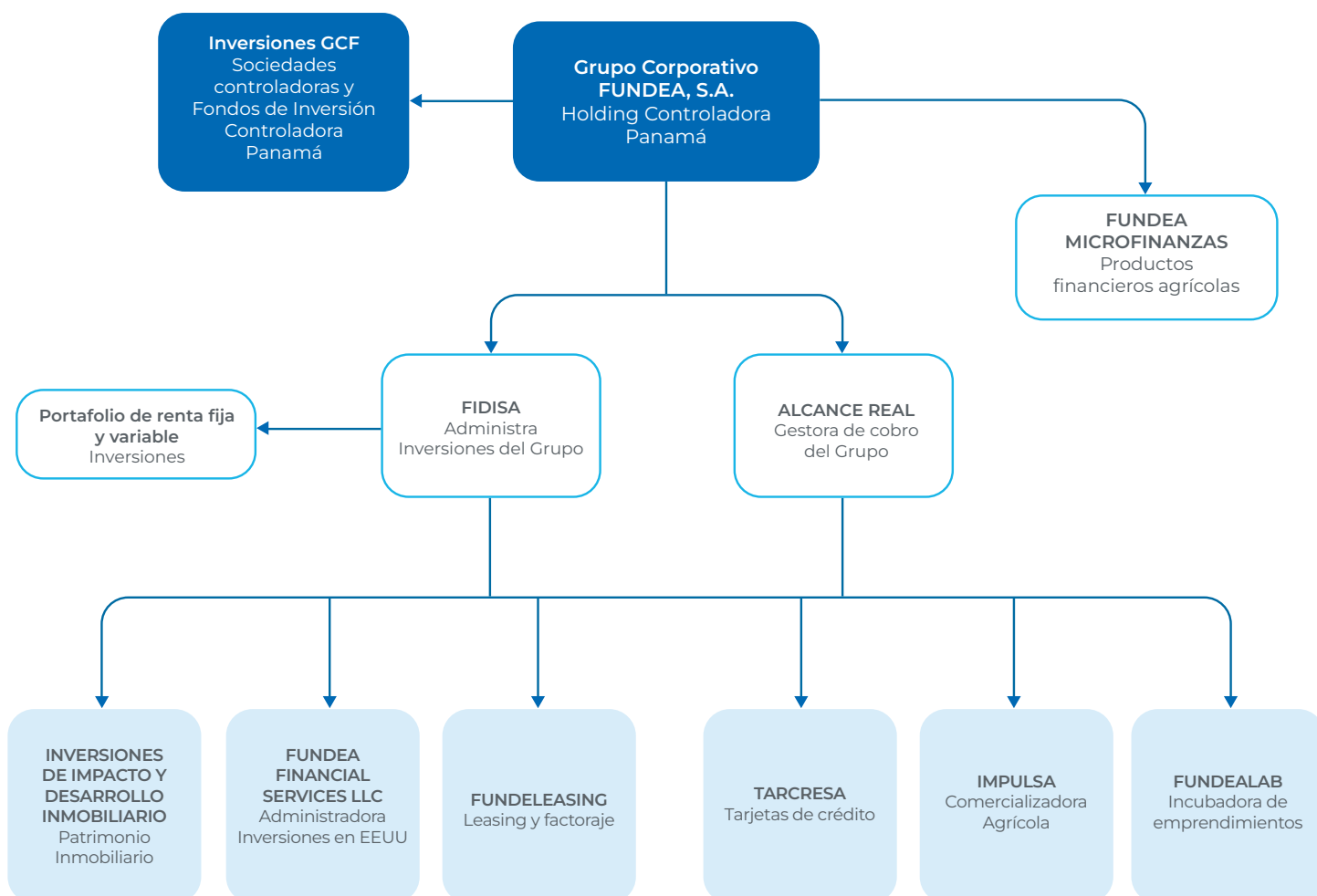
Honestidad



Responsabilidad



Estructura Corporativa



Conformación de Grupo Corporativo FUNDEA

Fundación que contribuye al desarrollo económico y social en Guatemala por medio de las microfinanzas con especialización en segmentos rurales con necesidad de financiamientos productivos.



Especializada en inversiones de impacto. FIDISA impulsa el desarrollo de startup, pequeñas y medianas empresas, a través de financiamientos especializados como: Equity, deuda, líneas de crédito, bonos y fondos corporativos; cada uno de ellos adecuados a las necesidades de las empresas para fortalecer su crecimiento y expansión.



Enfocada en impulsar el crecimiento económico de personas, y empresas a través del portafolio de tarjetas de crédito físicas y digitales especializadas en abasto y sectores productivos.



Empresa de leasing que facilita la adquisición de maquinaria, equipos, inmuebles, entre otros, por medio de una renta mensual, así como factoraje que permite apoyar a las empresas y sus distribuidores en mejorar el crecimiento y disponibilidad de efectivo, convirtiendo las ventas al crédito en ventas al contado.



Empresa especializada en cobranza de carteras de crédito de microfinanzas, empresas de consumo en general, entre otras.



Empresa que realiza inversiones de impacto en empresas internacionales por medio de vehículos financieros innovadores. FIDISA y FUNDEA Financial Services invierten en sectores claves y diversos, tales como tecnología agrícola, Fintech, E-commerce, retail, educación, inmobiliario, servicios, agrícola, entre otros.



Laboratorio de innovación y generación de conocimiento, orientado al desarrollo de empresas en etapa temprana y finanzas de impacto.



Comercializadora de productos, que brinda apertura de nuevos mercados, particularmente agrícolas y de comercio, por medio de vehículos innovadores, como por ejemplo el Marketplace agrícola, que permite facilitar la internacionalización de las operaciones de diversos clientes.



Casa de Bolsa constituida por un equipo altamente experimentado en el mercado de capitales e inversiones que facilita un puente entre inversionistas, clientes y proyectos de alto impacto.





GRUPO CORPORATIVO
FUNDEA



Entorno Económico

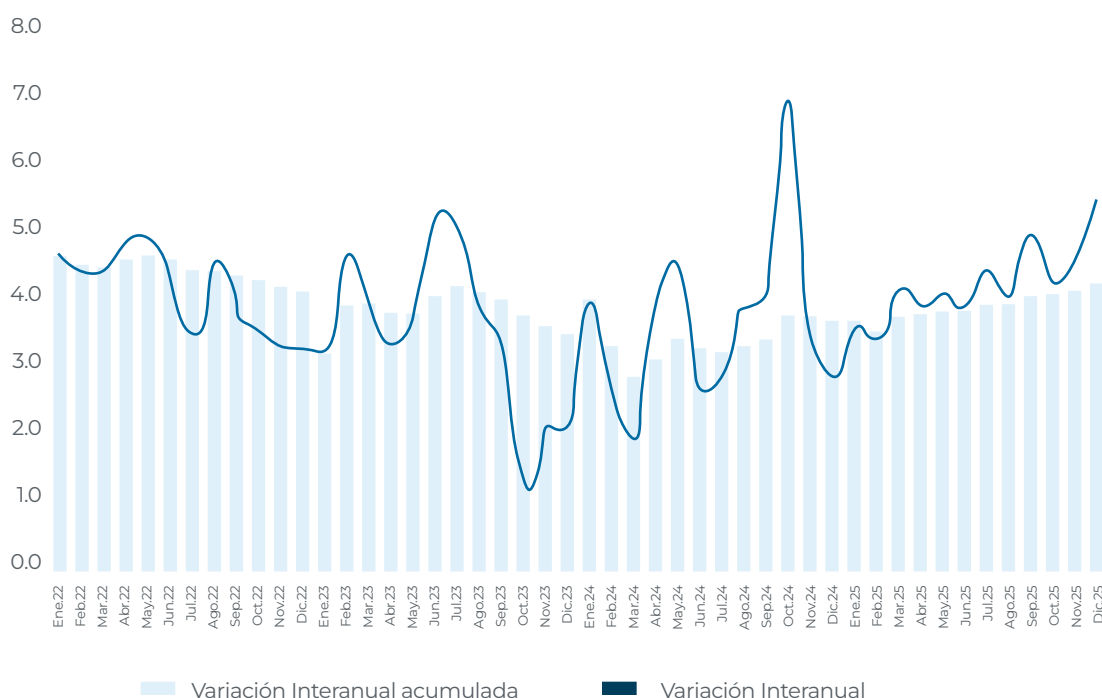
Entorno Económico

Situación Macroeconómica y Entorno Internacional

Durante 2025, la economía de Guatemala continuó mostrando un desempeño positivo, aunque con una moderación en su ritmo de crecimiento respecto a 2024. Este comportamiento estuvo impulsado principalmente por la resiliencia del consumo privado, el dinamismo del crédito al sector privado y la estabilidad macroeconómica del país.

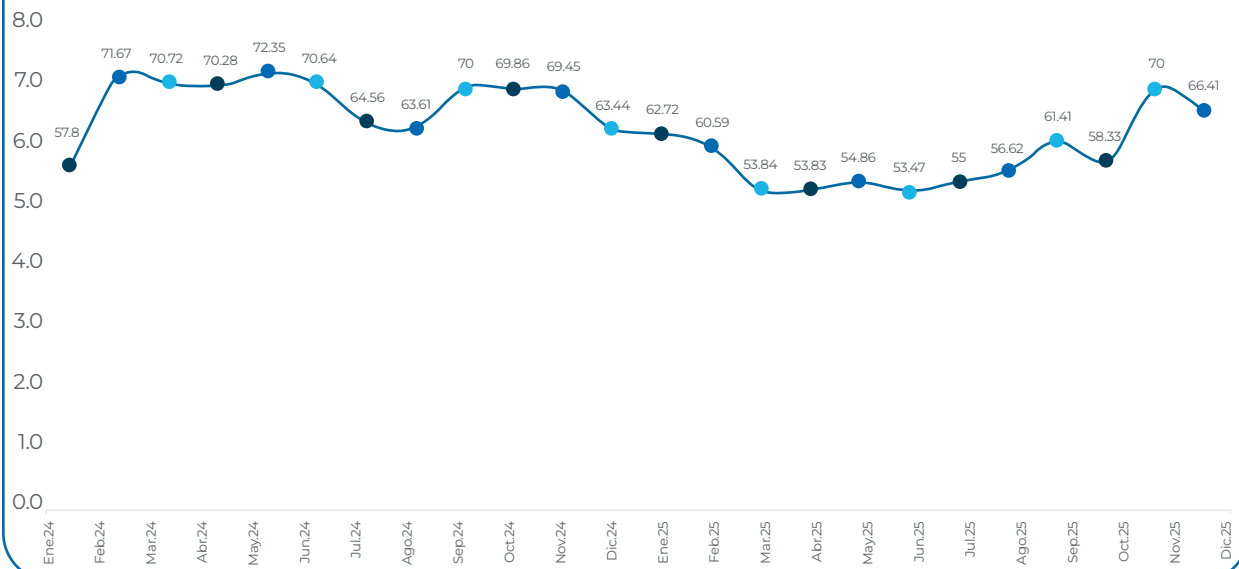
El crecimiento económico se sostuvo en la demanda interna, particularmente en el consumo de los hogares, favorecido por el continuo flujo de remesas familiares, así como por condiciones financieras relativamente estables. Desde el enfoque de la producción, la mayoría de las actividades económicas mantuvieron variaciones positivas, destacando comercio, servicios y actividades financieras.

Índice Mensual de la Actividad Económica Variaciones Porcentuales Interanuales Período: Enero 2022 - Diciembre 2025



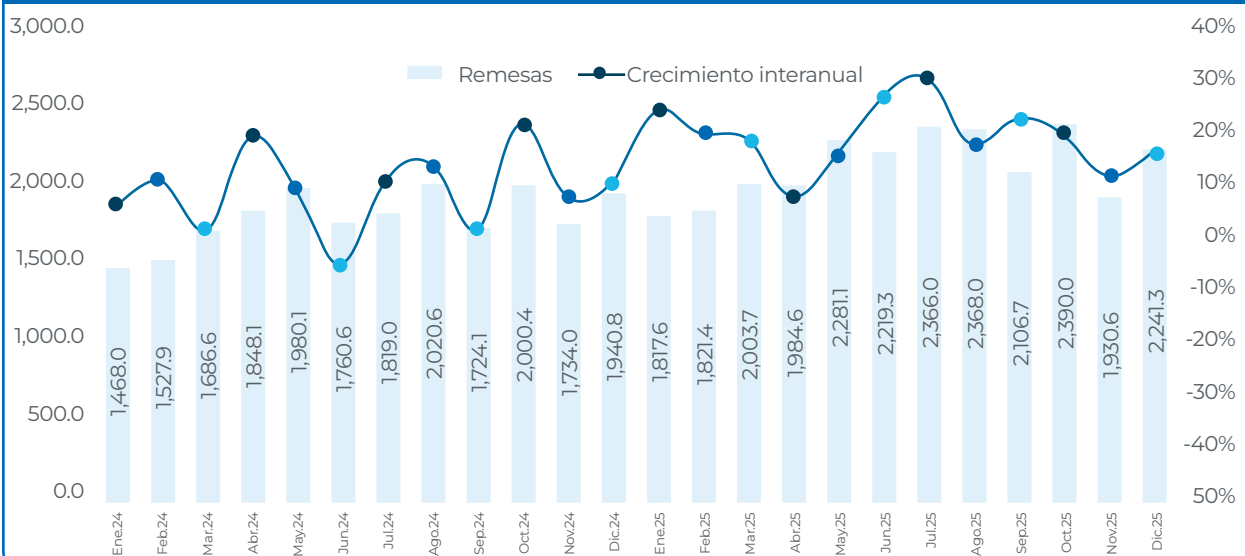
Fuente: Grupo Corporativo FUNDEA con datos del Banco de Guatemala

Índice de Confianza de la Actividad Económica Enero de 2024 - Diciembre de 2025



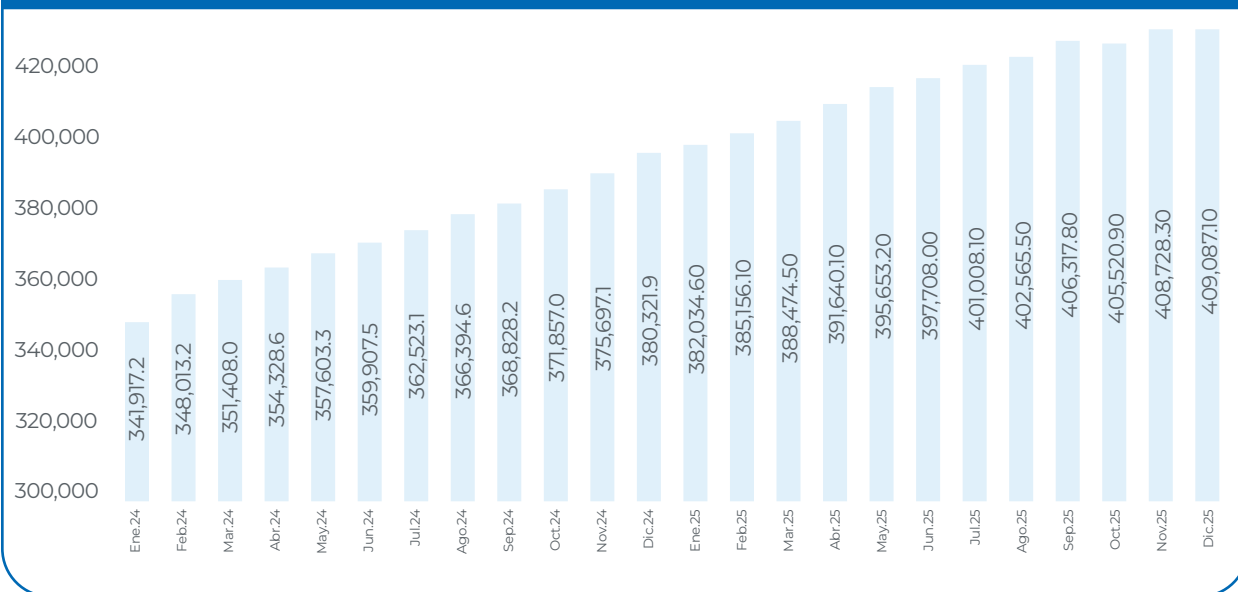
Fuente: Grupo Corporativo FUNDEA con datos del Banco de Guatemala

Ingreso de Remesas 2024-2025 En Millones de Dólares



Fuente: Grupo Corporativo FUNDEA con datos del Banco de Guatemala

Crédito Total al Sector Privado En Millones de Quetzales 2024-2025



Fuente: Grupo Corporativo FUNDEA con datos del Banco de Guatemala

Al cierre de 2025, la liquidez en la economía se mantuvo en niveles adecuados. La emisión monetaria y los agregados monetarios continuaron creciendo, aunque a un ritmo más moderado en comparación con años anteriores, reflejando una política monetaria prudente.

El crédito bancario al sector privado mantuvo un crecimiento sólido, impulsado principalmente por:

- Crédito al consumo
- Financiamiento empresarial (especialmente pymes)

Ritmo Inflacionario

El ritmo inflacionario cerró 2025 cercano al 4.0%, ubicándose dentro del rango meta establecido por la autoridad monetaria (4.0% +/- 1 pp). Este comportamiento responde a la normalización de precios internacionales de materias primas, estabilidad en precios de combustibles y a la ausencia de choques significativos de oferta.

Las expectativas de inflación se mantienen ancladas, lo cual refuerza la credibilidad de la política monetaria.



Tipo de Cambio Estable

El tipo de cambio se mantuvo estable durante 2025, con una ligera apreciación interanual, influenciada por:

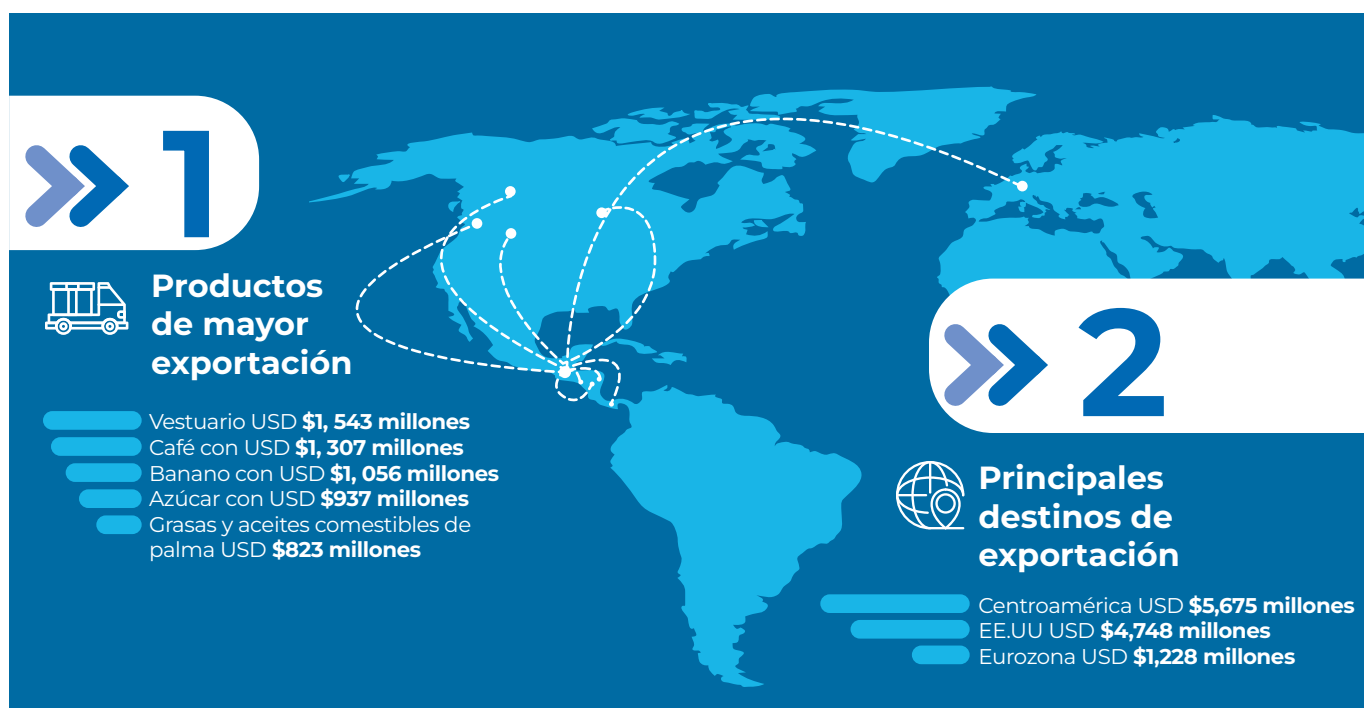
- Alto flujo de remesas familiares
- Ingresos de divisas por exportaciones
- Intervención moderada del Banco Central para reducir volatilidad

Este entorno cambiario ha contribuido a la estabilidad de precios y a la previsibilidad para los agentes económicos.

Desempeño del Comercio Exterior

El desempeño del comercio exterior mostró una leve mejora en 2025. Las exportaciones crecieron de forma moderada, impulsadas por productos tradicionales y manufacturas ligeras. Las importaciones se mantuvieron dinámicas, reflejando la fortaleza del consumo interno, sin embargo, persisten desafíos relacionados con: precios internacionales y menor dinamismo del comercio global.

A diciembre del 2025, las divisas por exportaciones se situaron en US\$15 mil 587.4 millones, lo que equivale a un crecimiento del 7.1%; mientras que las importaciones alcanzaron US\$34 mil 609.3 millones, es decir, un aumento del 6.5% en comparación con el 2024.



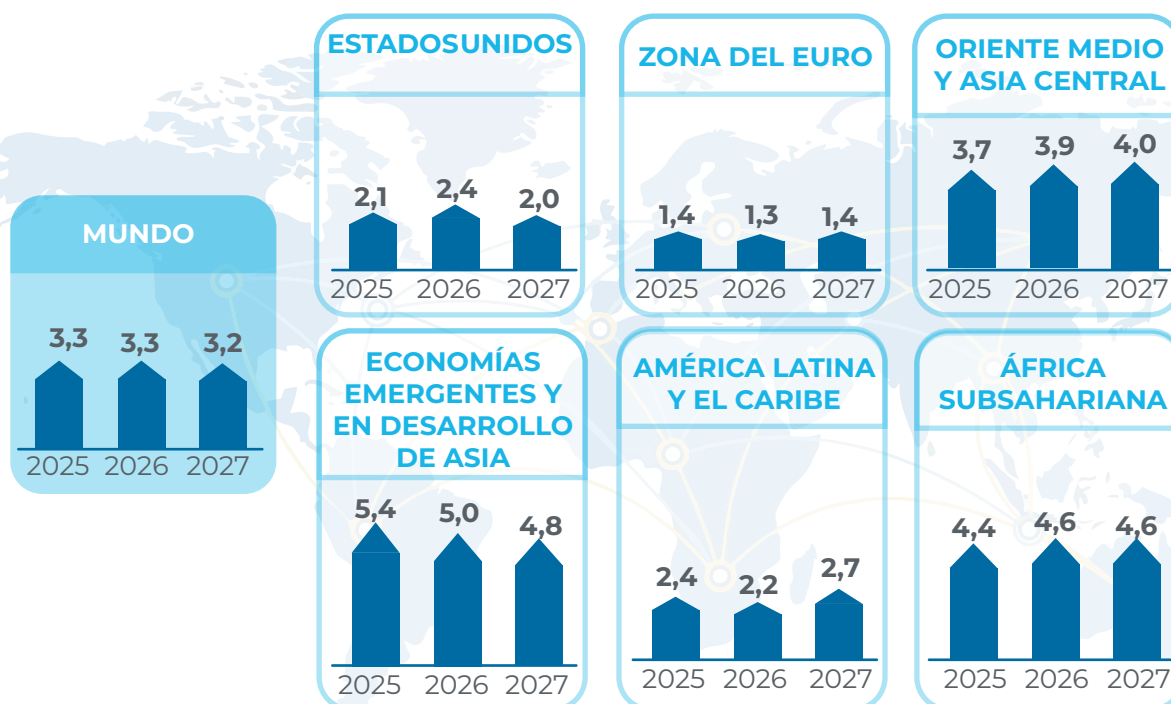
Fuente: Grupo Corporativo FUNDEA con datos de Banco de Guatemala.

Entorno Internacional

Actualización de Perspectivas de la Economía Mundial de Enero de 2026

Proyecciones de Crecimiento por Región

(Crecimiento del PIB Real, Variación Porcentual)



Fuente: FMI, actualización de Perspectivas de la economía mundial, enero de 2026.

Nota: Las barras para cada grupo corresponden (de izquierda a derecha) a 2025, proyecciones para 2026 y proyecciones para 2027.

Las proyecciones de crecimiento mundial se sitúan en el 3,3% en 2026 y el 3,2% en 2027.

La inversión en tecnología, el apoyo monetario y fiscal, las condiciones financieras favorables y la adaptabilidad del sector privado contrarrestan los cambios en las políticas comerciales. Se prevé que la inflación mundial descienda,

si bien la inflación en Estados Unidos retornará más lentamente al nivel fijado como meta. Los principales riesgos son un reajuste de las expectativas sobre tecnología y una escalada de las tensiones geopolíticas. Las autoridades deben reponer los márgenes de maniobra fiscal, preservar la estabilidad financiera y de precios, reducir la incertidumbre y ejecutar reformas estructurales.

Fuente: Fondo Monetario Internacional, Perspectivas de la Economía Mundial

En Centroamérica, la actividad económica mantiene una trayectoria positiva y resiliente, con perspectivas favorables hacia 2026. De acuerdo con estimaciones del Banco Mundial, la región podría alcanzar un crecimiento cercano al 3.7%, impulsado principalmente por el dinamismo de las remesas familiares, la expansión de las exportaciones de servicios y las oportunidades derivadas del nearshoring. A nivel país, Panamá lideraría el crecimiento con un (3.9%), seguido por Guatemala (3.7%), Costa Rica (3.6%) y Honduras y Nicaragua (3.4%), en un contexto donde la demanda interna continúa siendo el principal motor de la actividad económica. No obstante, persisten desafíos relevantes, como presiones inflacionarias, tensiones geopolíticas y la necesidad de avanzar en reformas estructurales que fortalezcan la competitividad y sostenibilidad del crecimiento en el mediano plazo.

Implicaciones Económicas de la Segunda Presidencia de Donald Trump

Para 2026, la política económica de la administración de Donald Trump ha comenzado a reflejarse con mayor claridad en el entorno global, particularmente a través de un enfoque proteccionista en comercio y un impulso a la producción energética interna. Estas medidas, combinadas con tensiones geopolíticas persistentes, han incrementado la incertidumbre en los mercados internacionales y han generado ajustes en las expectativas de crecimiento global, especialmente en economías abiertas y dependientes del comercio exterior.

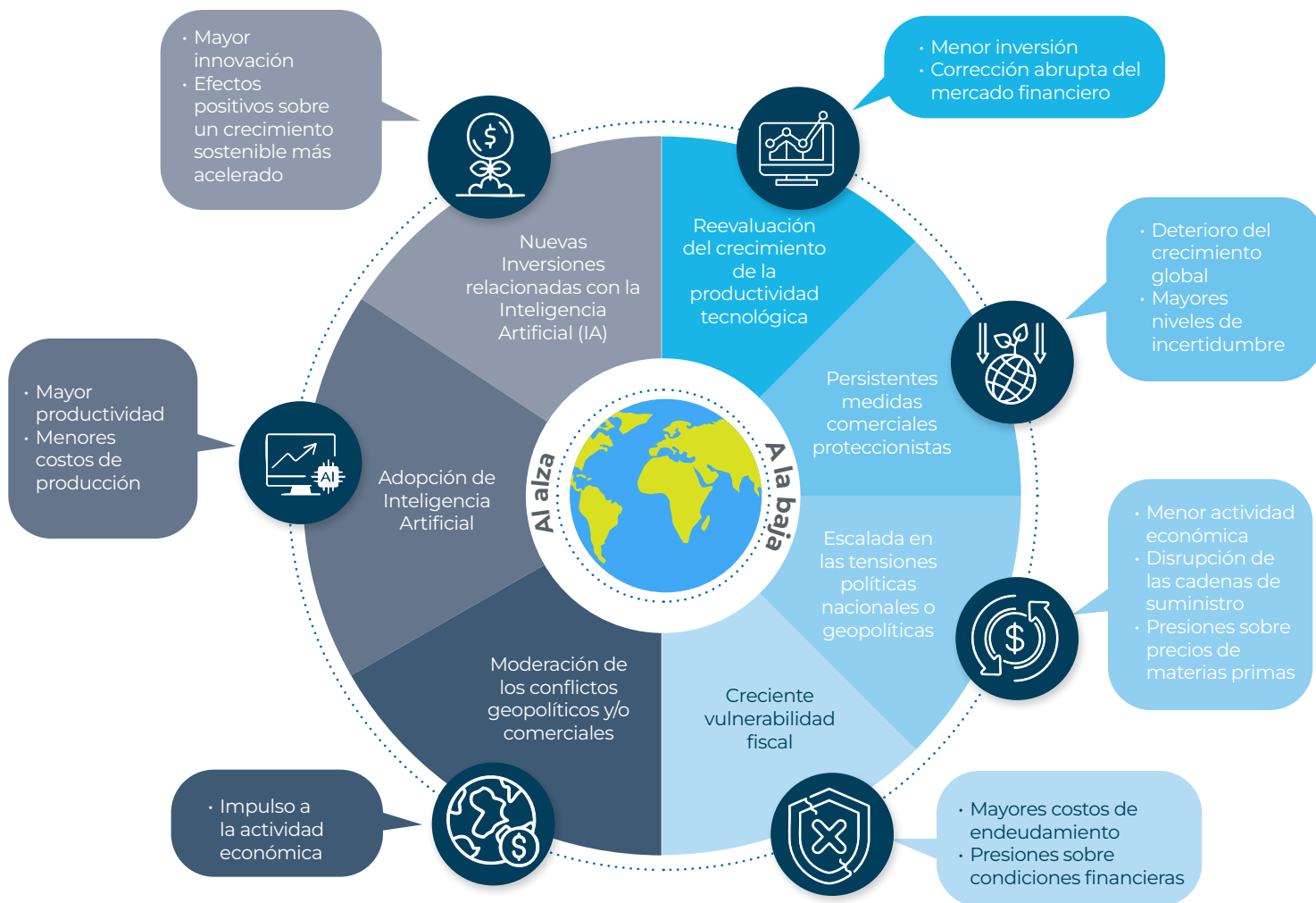
En este contexto, el comportamiento de los precios internacionales del petróleo ha cobrado mayor relevancia, influenciado tanto por decisiones de política energética de Estados Unidos como por la evolución de conflictos geopolíticos en regiones clave productoras. La volatilidad en los precios del crudo ha generado presiones inflacionarias en múltiples economías,



afectando costos de transporte, producción y bienes finales. Para países importadores netos de energía, como Guatemala, esto representa un riesgo directo sobre la inflación y el poder adquisitivo de los hogares.

Adicionalmente, la persistencia de conflictos bélicos ha intensificado las interrupciones en las cadenas globales de suministro, elevando los costos logísticos y afectando el comercio internacional. Este entorno, combinado con políticas comerciales más restrictivas, podría limitar el dinamismo de sectores exportadores y generar mayor volatilidad financiera. En consecuencia, se configura un escenario de riesgos externos elevados para 2026, en el que la estabilidad macroeconómica y la diversificación económica serán factores clave para mitigar impactos.

Factores del Entorno Internacional Para el Crecimiento



Fuente: Fondo Monetario Internacional, Perspectivas de la Economía Mundial, actualización de enero de 2026.

Conclusión

Al cierre de 2025, la economía guatemalteca consolida una posición de estabilidad macroeconómica destacada en la región, apalancada en la solidez del consumo interno, el dinamismo del crédito y el flujo sostenido de remesas. Este desempeño ha permitido mantener la inflación bajo control y un tipo de cambio estable, generando un entorno favorable para la planificación financiera y la toma de decisiones empresariales. No obstante, este crecimiento continúa altamente correlacionado a factores externos, lo que evidencia una estructura económica resiliente, pero aún vulnerable a choques internacionales.



**FIDISA Y FUNDEA
FINANCIAL SERVICES**

FIDISA y FUNDEA Financial Services invierte en sectores claves y diversos tales como tecnología agrícola, Fintech, E-commerce, retail, educación, inmobiliario, servicios, agrícola, entre otros.



Diversificación en Sectores Clave

FIDISA ha desarrollado fondos estratégicos que abarcan sectores prioritarios para el desarrollo económico de Guatemala. Estos incluyen:

- **Patrimonio Educativo:** Apoyo a programas de formación y capacitación.
- **Fintech:** Promoción de la inclusión financiera mediante tecnología.
- **E-commerce:** Expansión de empresas locales hacia mercados digitales.
- **Bienes Raíces:** Desarrollo de proyectos sostenibles en infraestructura y vivienda.

- **Tecnología Agrícola Climáticamente Inteligente:** Promueve la agricultura de precisión para maximizar la productividad con el menor impacto ambiental. Integra gestión hídrica con estaciones climáticas, tecnología IoT y la red más amplia de monitoreo en Guatemala, además de bombas solares que eliminan el costo energético del agua. Incorpora polímeros agrícolas que retienen la humedad en sequía y, próximamente, soluciones biológicas que regeneran el suelo y sustituyen insumos químicos.

Inclusión Financiera

FIDISA ha facilitado el acceso a financiamiento formal a pequeñas y medianas empresas, especialmente en áreas rurales y sectores desatendidos. Este esfuerzo ha permitido reducir la brecha de acceso financiero, contribuyendo al crecimiento de más empresas y al fortalecimiento de las comunidades locales.



Buenas Prácticas de Gobernanza Corporativa

La adopción de principios de gobernanza basados en las directrices del Comité de Basilea, la Junta Monetaria y la Superintendencia de Bancos ha permitido a FIDISA garantizar la transparencia, la equidad y la responsabilidad en todas sus operaciones.

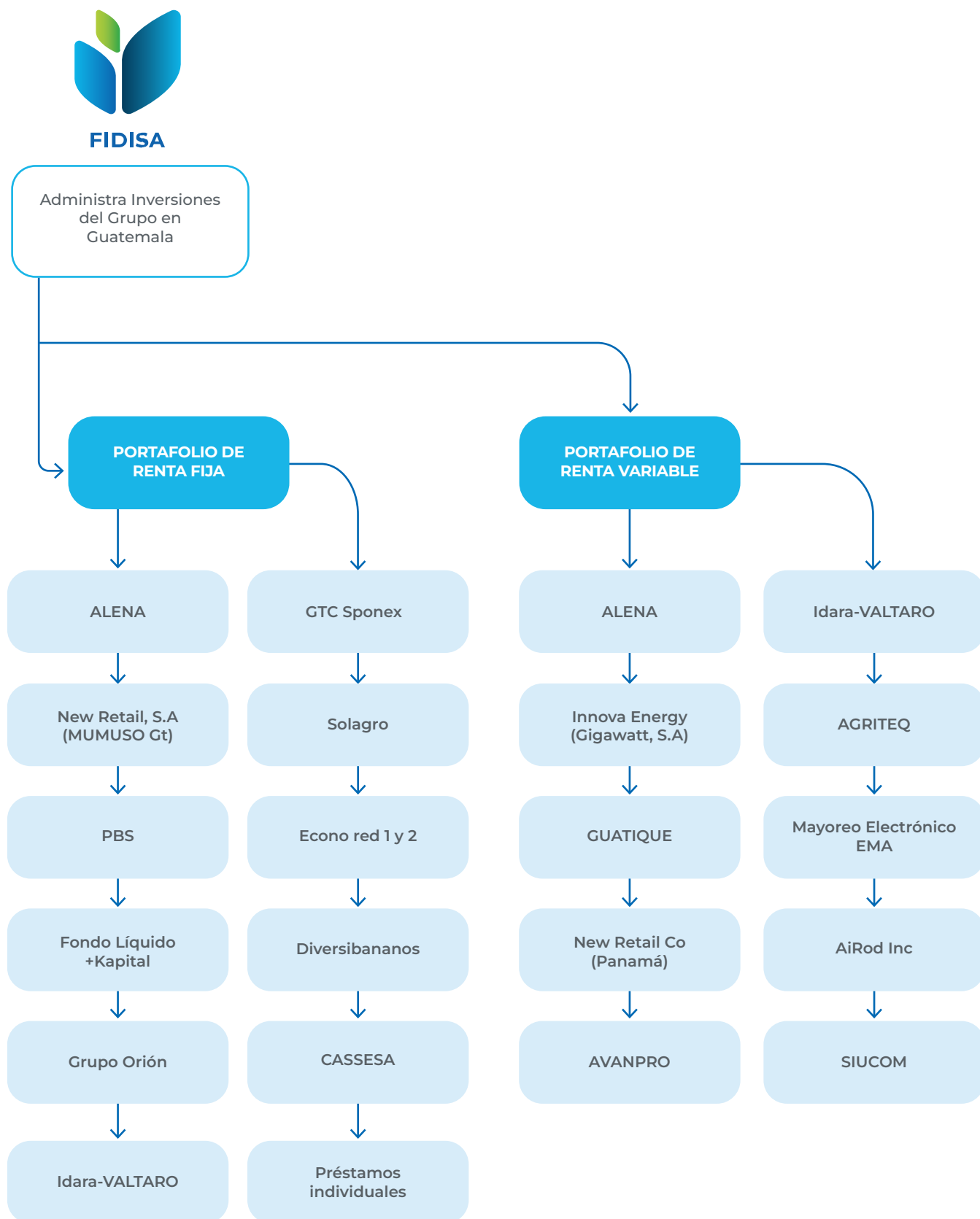
Actividades Relevantes

- **Inversiones en pymes:** Financiamiento en sectores agrícolas, tecnológicos y comerciales, apoyando modelos de negocio escalables y con alto potencial de crecimiento.
- **Alianzas Estratégicas:** Colaboración con HVC Kapital y La Calificadora para identificar y estructurar oportunidades de inversión.

- **Participación en Programas de Inclusión:** Desarrollo de programas para cerrar brechas de inclusión financiera, fortaleciendo economías locales y empoderando emprendedores.

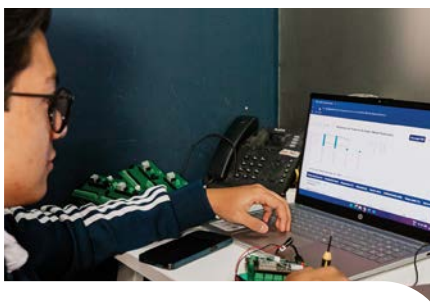
Estrategia de Inversiones y Resultados

Como parte del compromiso de Grupo Corporativo FUNDEA con la innovación, la inclusión financiera y el desarrollo sostenible, nuestro portafolio de inversiones abarca sectores clave que impulsan el crecimiento económico y generan un impacto positivo en las comunidades. Estas inversiones no solo fortalecen la competitividad de las pymes y emprendedores, sino que también contribuyen al desarrollo de infraestructuras clave en el país.



Sectores Estratégicos y Portafolio

Innovación y Tecnología



Alcance y Cobertura

- **Cobertura geográfica:**
18 departamentos en Guatemala
- **Presencia regional:**
4 países (Honduras, Costa Rica, República Dominicana y Argentina)
- **Usuarios beneficiados:**
+35,000
- **Clientes directos:**
~5,000

Capacidad Tecnológica

- **Sensores climáticos instalados:**
+2,500
- **Tipo de monitoreo:**
Data in situ (medición en tiempo real en campo)
- **Infraestructura:**
Red propia basada en tecnología IoT

Empresa especializada en el análisis de datos climáticos y el desarrollo de soluciones tecnológicas para una amplia gama de sectores estratégicos, incluyendo PYMEs, finanzas, logística, infraestructura, salud, turismo y consumo. A través de una robusta red de más de 2,500 pluviómetros y estaciones climáticas distribuidos en Guatemala y LATAM, la empresa recopila información climática clave que facilita la adaptación y resiliencia al cambio climático, optimiza la planificación agrícola, mejora la gestión de recursos hídricos y fortalece la estabilidad económica regional.

Sectores atendidos

- **Sector Financiero y Logístico:**
Bancos, microfinancieras, aseguradoras y empresas de distribución.
- **Infraestructura y Servicios:**
Hidroeléctricas, desarrollo inmobiliario, hospitales y universidades.
- **Consumo y Turismo:**
Embotelladoras, restaurantes, laboratorios y entidades enfocadas en la adaptación al cambio climático.

Alianzas Estratégicas

Socios Guatemala



Cooperación internacional y multilateral



Socios internacionales



Premios y Reconocimientos a Nivel Internacional

INNOVATECH LATAM

SIUCOM fue seleccionada como una de las startups ganadoras del Programa de Aceleración de Innovatech Latam, validando la solidez de nuestro modelo de negocio y su potencial de escalabilidad. Este reconocimiento impulsa nuestro crecimiento en la región y fortalece una propuesta tecnológica diseñada para generar impacto medible y retornos sostenibles para los inversionistas.





AVANPRO

Es una empresa guatemalteca que brinda soluciones integrales para laboratorios, enfocadas en continuidad operativa, cumplimiento y eficiencia técnica.

Su modelo integra equipos, consumibles y servicios especializados, priorizando la reducción de riesgos sobre la competencia por precio.

En 2025, consolidó su recuperación con fuerte crecimiento comercial, mejoras operativas y expansión de clientes. Para 2026, proyecta crecimiento sostenible basado en ingresos recurrentes, servicios técnicos y expansión comercial.

Indicadores clave:

- **Crecimiento en ventas:**
+66.33% (vs. 2024)
- **Mejora en tiempos de entrega:**
~65%
- **Meta de ventas 2026:**
Q10 millones
- **Año de fundación:**
2009
- **Líneas de negocio:**
3 (equipos, consumibles, servicios técnicos)
- **Enfoque estratégico:**
Ingresos recurrentes y servicios de alto margen
- **Resultados cualitativos:**
Recuperación de cartera, expansión de clientes, optimización operativa



SUCCESSO
(Desintoxicando el planeta)
by Novigo Natura



Soluciones avanzadas en logística y gestión de la cadena de suministro, permitiendo a las pymes optimizar costos y mejorar su competitividad en mercados nacionales e internacionales.



E-commerce y Retail



1

GUATIQUE
¡Tu primera opción de compra!



Cadena de micro-tiendas y e-commerce con una amplia categoría de productos. Especialistas en atender grupos selectos de personas que forman parte de cooperativas, asociaciones solidaristas, fundaciones e instituciones financieras, proveyendo un servicio de alta calidad e innovaciones tecnológicas para satisfacer las necesidades del cliente y la institución. Desarrolla alianzas con grandes empresas, cooperativas e instituciones que busquen un proveedor capaz de cumplir con todas las exigencias de sus clientes, asociados o colaboradores, brindando un excelente servicio, tiempos de entrega rápidos y una amplia variedad de productos.



2



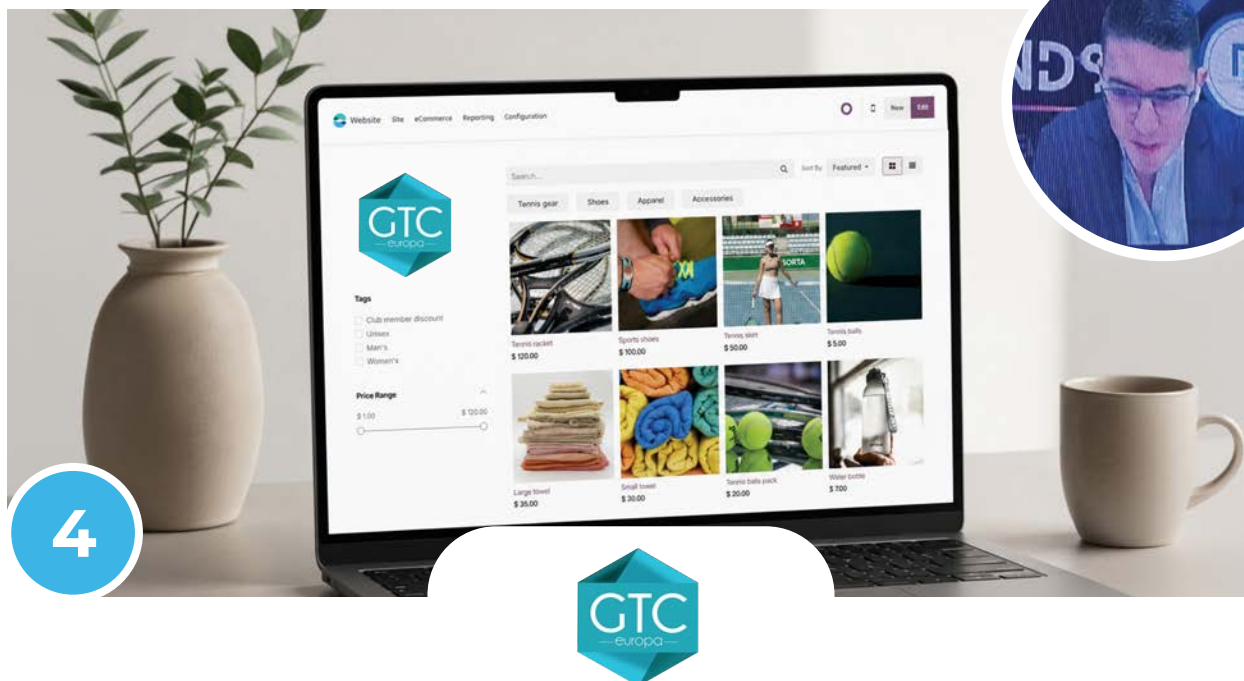
Aplicación móvil que optimiza el abastecimiento de productos de consumo masivo para pequeños comercios y tiendas de barrio.



3

MUMUSO

Retail especializado en artículos de moda, hogar y tecnología, dirigido a consumidores jóvenes que buscan productos innovadores y accesibles.



Distribución y comercialización en Europa como mayorista de equipos deportivos en plataformas de comercio electrónico como Amazon.

Fintech



Plataforma tecnológica que optimiza la gestión de anticipos de salarios entre colaboradores y las empresas.

Desarrollo Agrícola y Tecnología Agroindustrial



Distribución de tecnología para la producción agropecuaria optimizando los requerimientos del agua en distintos cultivos, mediante el uso de polímeros agrícolas biodegradables extra absorbentes de agua que permiten la mitigación de sequías que afectan la productividad, además de optimizar el uso de los nutrientes en los ciclos del cultivo.

Al momento se ha logrado mejorar la rentabilidad en más de diez mil modelos productivos agropecuarios, logrando incrementos productivos del 25% y reducciones de costos de hasta el 15%, lo cual permite generar negocios más sostenibles y resilientes ante el cambio climático ante las sequías prolongadas.

Nuestra propuesta de valor: Ser el mejor programa de optimización del agua para la producción agropecuaria que permite la adaptación al cambio climático, garantizando la producción aún en sequía.

Poseemos un equipo de agrónomos de primer nivel que brinda asesoría al sector agropecuario, garantizando una solución técnica y económica que genera un impacto positivo en cualquier cultivo, con o sin sistema de riego.

Pilares del Desarrollo

- Generación de soluciones agropecuarias que impactan en la rentabilidad de los cultivos reduciendo costos directos y aumentando la producción.
- Disponibilidad de agua para los cultivos hasta por 30 días, aun en ausencia total de lluvia o riego.
- Garantizar los ciclos productivos agropecuarios, pese a los efectos del cambio climático.
- Incremento en la producción para impactar de forma positiva en la seguridad alimentaria de las familias vinculadas a la producción agropecuaria.

Logros 2025

- Atención a más de 3,000 productores agropecuarios ofreciendo una solución al manejo del agua en sus ciclos productivos.
- Crecimiento en ventas interanual superior al 25%
- Generación de planes de manejo inteligente del agua en más de 40 cultivos diferentes al nivel de América Latina.

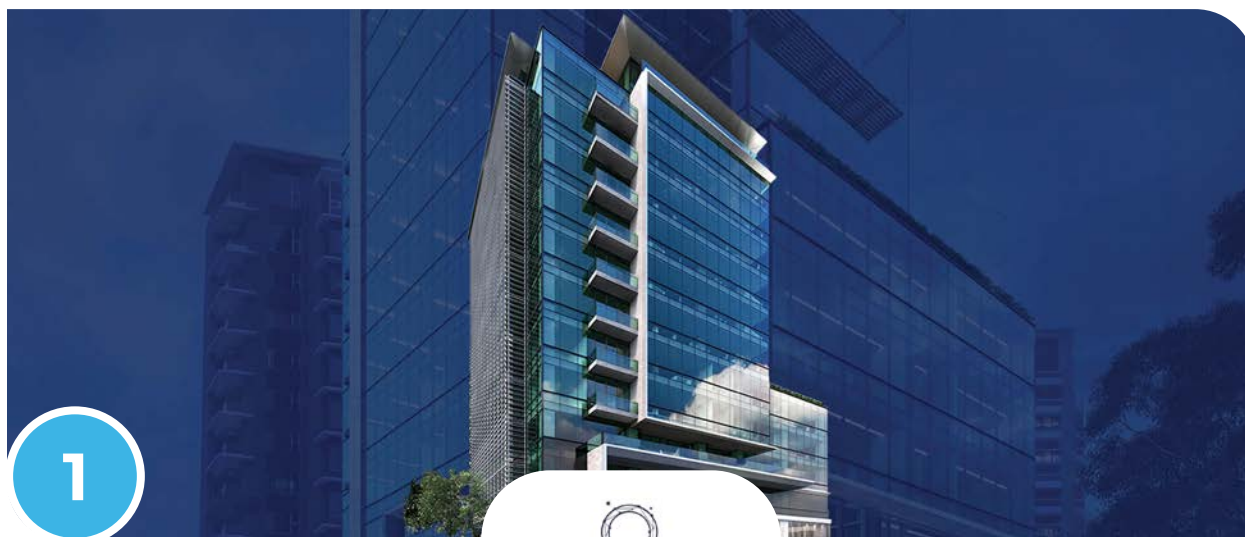


Comercializadora y exportadora de aguacate, conectando a productores locales con mercados internacionales y promoviendo la diversificación agrícola.



Proyecto dedicado a la reintroducción y comercialización del banano Gros Michel, fortaleciendo la diversidad de cultivos y generando oportunidades para los agricultores.

Infraestructura y Desarrollo Inmobiliario



1



Constructora especializada en proyectos de infraestructura residencial, comercial e industrial, promoviendo el crecimiento urbano sostenible en Guatemala.



2



Desarrollo de complejos habitacionales modernos y sostenibles, integrando diseño innovador y accesibilidad en zonas estratégicas del país.



3

VALTARO

Residencial de carácter íntimo y diseño contemporáneo, desarrollado con el objetivo de ofrecer un entorno funcional y armonioso para sus residentes.

Energía y Sostenibilidad



1

INNOVA ENERGY

Primera generadora de energía eléctrica limpia a base de gas natural en Guatemala, reduciendo la huella de carbono y promoviendo fuentes de energía más sostenibles y accesibles.

Educación y Desarrollo Profesional



Institución líder en formación empresarial y de liderazgo, ofreciendo programas especializados para fortalecer la competitividad de profesionales y emprendedores en la región.

Bursátil



Plataforma que conecta inversionistas con oportunidades estratégicas en el mercado de capitales, promoviendo la diversificación y el crecimiento de empresas con alto potencial.

Impacto y Contribución al Desarrollo Sostenible

Las inversiones de Grupo Corporativo FUNDEA están alineadas con los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS), asegurando que nuestras acciones contribuyan a un impacto positivo y duradero. Algunos de los principales ODS a los que aportamos incluyen:

Impulsamos la formalización de pymes y el acceso a financiamiento.

Desarrollamos infraestructura tecnológica, logística y energética para fortalecer la competitividad del país.

A través de SIUCOM, AGRITEQ e Innova Energy, promovemos soluciones climáticamente inteligentes para la mitigación y adaptación al cambio climático.



Fomentamos prácticas sostenibles en el comercio, la agricultura y la gestión de recursos.

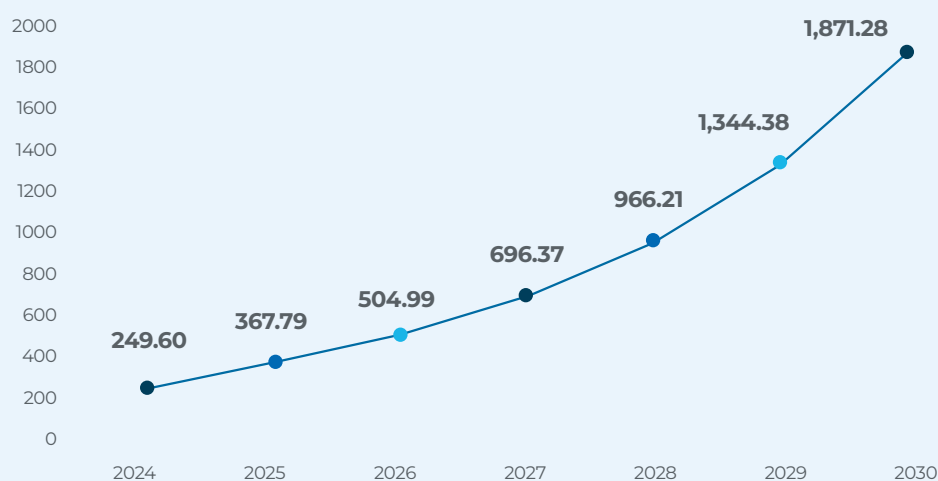


Conclusión

Con este portafolio diversificado de inversiones, Grupo Corporativo FUNDEA reafirma su compromiso con el desarrollo económico y social de Guatemala. Seguimos apostando por la innovación, la inclusión financiera y la sostenibilidad como pilares fundamentales de nuestro crecimiento, impactando positivamente en miles de emprendedores, agricultores y comunidades.

Indicadores y Proyecciones Financieras

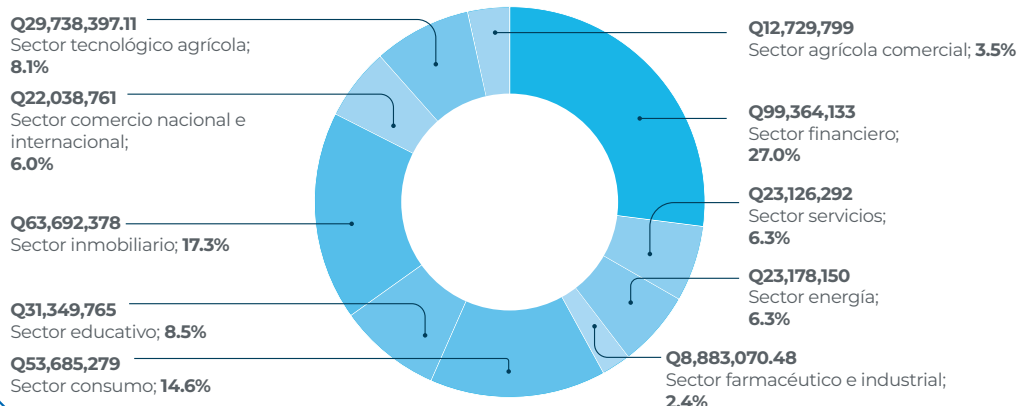
Portafolio de Inversiones de FIDISA en millones de quetzales



Fuente: Grupo Corporativo FUNDEA

Se presenta una proyección de crecimiento del Portafolio de Inversiones de FIDISA del 38% interanual promedio para los años comprendidos del 2026 al 2030, preparado con base las premisas del sólido crecimiento de los años anteriores.

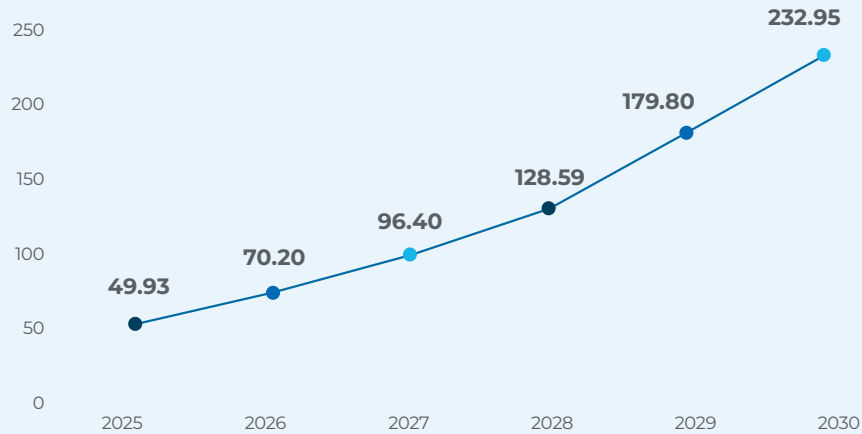
Distribución del portafolio de inversiones de FIDISA (Al 31 de diciembre de 2025)



Fuente: Grupo Corporativo FUNDEA

El Portafolio de inversiones de FIDISA se encuentra diversificado en 10 sectores económicos, los cuales permiten alcanzar metas de impacto y segregación de riesgos. Los sectores con mayor participación son el financiero con Q99.3 millones para un 27.0% y el inmobiliario con Q63.6 millones equivalentes al 17.3% del total al 31 de diciembre de 2025.

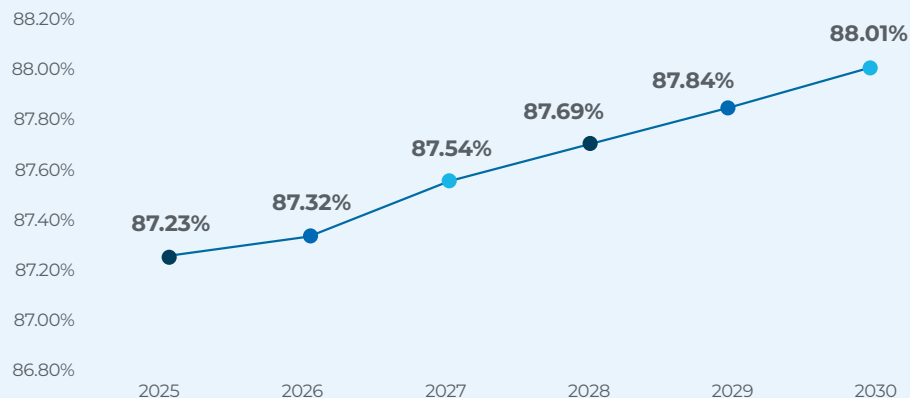
Margen EBITDA FIDISA en millones de quetzales



Fuente: Grupo Corporativo FUNDEA

La proyección del margen EBITDA de FIDISA entre 2025 y 2030, presenta un crecimiento sostenido, pasando de Q49.93 millones en 2025 a Q232.95 millones en 2030. Esta proyección obedece a premisas de mejora continua en el desempeño operativo de FIDISA.

Porcentaje de margen EBITDA FIDISA en millones de quetzales



Fuente: Grupo Corporativo FUNDEA

El margen EBITDA presenta una proyección de crecimiento gradual desde el 2025 al 2030, pasando de 87.23% a 88.01%, lo que refleja una expectativa de estabilidad y mejora en la eficiencia y rentabilidad de la operación durante el período proyectado.

Saldos referidos al 31 de Diciembre de 2025



36 Tesis de
Inversión

Q367.79 Millones

Total Portafolio de Inversiones

Q118.13

Millones

Crecimiento
Anual de Portafolio

47.35%

Crecimiento
anual del
portafolio

Q680.69
Millones

Valor ajustado del
Portafolio Método
de Valoración
EBITDA

Q1,048.48
Millones

Valor Económico del Portafolio de
Inversiones

Q48.39 Millones

Resultado Neto del Ejercicio
(Después de ISR)

84.50% Margen
Neto

Q57.26
Millones

Ingresos
Acumulados

Q498.64
Millones

Total de Activos

87.90%

Margen EBITDA

11.34%

Retorno sobre Activos
Totales (ROA)

12.39%

Retorno sobre Patrimonio
(ROE)

50.3 Millones

Total de Ingresos
EBITDA

**Operación con
capital propio.**

Sin apalancamiento
financiero.



*Impulsando el desarrollo a través de
soluciones de crédito.*





GRUPO CORPORATIVO
FUNDEA



TARCRESA
TARJETA DE CRÉDITO

Modelo de Negocio

TARCRESA es una empresa enfocada en la inclusión financiera y la transformación digital en Guatemala.

Su misión es ofrecer soluciones innovadoras de crédito que faciliten el acceso a productos y servicios mediante capital productivo, tanto a individuos como a pequeñas y medianas empresas pymes. El modelo de negocio de TARCRESA se sustenta en la emisión de tarjetas de crédito físicas y digitales,

diseñadas para ser herramientas clave de fidelización y crecimiento económico.

A través de su portafolio, TARCRESA promueve el acceso al crédito en diversos sectores del mercado guatemalteco, con un enfoque especial en aquellos segmentos que históricamente han estado desatendidos. Su objetivo es contribuir al desarrollo de comunidades y empresas, eliminando barreras y proporcionando herramientas que simplifiquen los procesos de pago y financiamiento.



Pilares del Modelo de Negocio

Innovación tecnológica y transformación digital

TARCRESA la empresa se distingue por el desarrollo de soluciones financieras tecnológicas que optimizan la experiencia del cliente y mejoran el acceso al crédito.

Acceso al crédito para sectores desatendidos

TARCRESA se enfoca principalmente en microempresarios y pequeños comercios, ofreciendo productos financieros accesibles que apoyan su crecimiento.

Alianzas estratégicas

TARCRESA ha fortalecido su red de comercios y aliados clave para ofrecer descuentos exclusivos y beneficios adicionales a sus clientes.

Programas de fidelización

A través de programas como GANA+, TARCRESA busca generar valor agregado y mantener la lealtad de los usuarios mediante recompensas y promociones.

Portafolio de Productos

El portafolio de TARCRESA está en constante evolución, expandiendo su cobertura en distintos sectores y optimizando la experiencia del cliente mediante plataformas digitales avanzadas.

Portafolio de Tarjetas:

Tarjeta PBS

Impulsa tu futuro profesional.

Especialmente diseñada para estudiantes y profesionales, esta tarjeta brinda acceso a programas de bachelors, posgrados y certificaciones de clase mundial ofrecidos por Panamerican Business School. La Tarjeta PBS es considerada un pasaporte al éxito para aquellos que buscan una educación de calidad.



Tarjeta EMA

Primera tarjeta del tendero en Guatemala

Esta tarjeta es pionera en Guatemala como la primera opción de crédito específicamente diseñada para tenderos y microempresarios. Ofrece una línea de crédito para la compra de productos de Aje Maya (como Big Cola), facilitando la rotación de inventarios y el crecimiento de ingresos para los pequeños comercios a través de la red de distribuidores EMA.

Tarjeta EMA Cobán

Integrada en noviembre de 2025, esta tarjeta amplía la cobertura del modelo EMA hacia la región de Cobán, fortaleciendo la inclusión financiera de tenderos y microempresarios locales. Su enfoque está en impulsar el abastecimiento eficiente, mejorar la liquidez del negocio y potenciar el crecimiento de los comercios en esta zona estratégica del país.



Tarjeta Sears

Diseñada para tus compras, creada para ti

Una tarjeta creada para apoyar a las familias guatemaltecas que buscan conveniencia y maximizar beneficios, facilitando las compras del hogar.



Tarjeta Skin & Berries

Hecha para tu piel, pensada para consentirte

Incorporada al portafolio en mayo de 2025, esta tarjeta está orientada al segmento de bienestar y cuidado personal. Permite a los clientes acceder a tratamientos y productos especializados, facilitando el consumo recurrente y fortaleciendo la relación con una marca enfocada en salud estética y experiencia de servicio.



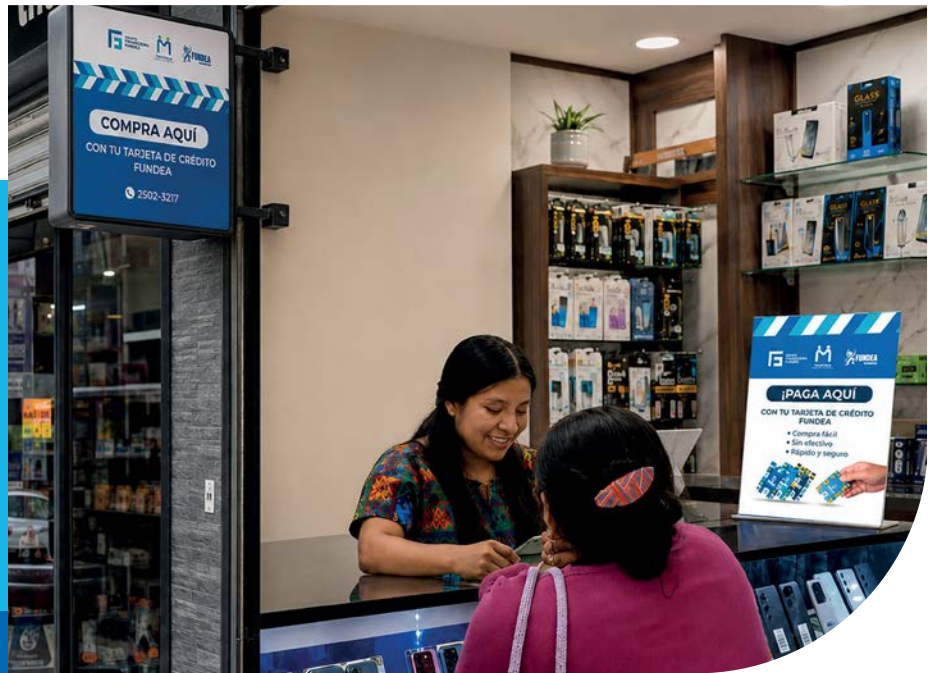
Tarjeta AQUASISTEMAS

Tu aliado estratégico en distribución

En diciembre de 2025 se realizó el lanzamiento de esta tarjeta dirigida a distribuidores, diseñada bajo un esquema de crédito para empresas individuales y sociedades anónimas. Este producto representa un paso estratégico en la expansión hacia el segmento B2B, permitiendo financiar operaciones comerciales, facilitar la compra de inventario y fortalecer la relación con aliados empresariales. Está orientada a distribuidores que requieren liquidez y flexibilidad para sostener su operación y crecimiento, posicionando a TARCRESA como un habilitador financiero dentro de su cadena de valor.



Programas y Beneficios Adicionales:



GANAR +

Un programa de fidelización que permite a los clientes acumular puntos y canjearlos en una amplia red de establecimientos aliados, brindando acceso a promociones y descuentos exclusivos.

Planes de financiamiento flexible

TARCRESA ofrece soluciones de financiamiento que incluyen opciones de pago en cuotas, extrafinanciamiento, tasas competitivas y puntos de bienvenida.

Logros 2025

En 2025, el área de operaciones consolidó capacidades clave que permitieron acompañar el crecimiento de TARCRESA de manera eficiente, controlada y escalable:

- Estandarización y digitalización del proceso operativo end-to-end, fortaleciendo la eficiencia, la trazabilidad y el control en la gestión de tarjetas.
- Optimización de tiempos operativos, asegurando una respuesta ágil y una experiencia consistente para clientes y aliados, en línea con el crecimiento del portafolio.
- Habilitación integral de nuevos productos y alianzas estratégicas, garantizando su implementación oportuna bajo los lineamientos comerciales y operativos definidos.
- Implementación y estabilización de medios de pago en comercios afiliados (MPOS/VPOS), asegurando la continuidad y confiabilidad de la operación transaccional.

- Fortalecimiento de los controles de cartera y facturación, asegurando la integridad de la información y respaldando una toma de decisiones financiera confiable.
- Mejora en la articulación interáreas, promoviendo una operación más integrada, ágil y alineada a los objetivos estratégicos de la organización.

Estrategias 2026

Para 2026, el área de operaciones enfocará su gestión en consolidar una operación ágil, automatizada y escalable, que respalde el crecimiento sostenido de TARCRESA y fortalezca la experiencia de clientes y aliados.

- Impulso a la digitalización y automatización operativa, mediante la integración de sistemas, validaciones digitales y reducción de tareas manuales, fortaleciendo la eficiencia y trazabilidad.
- Evolución de los medios de pago, ampliando la capacidad transaccional a través del fortalecimiento de MPOS/VPOS e incorporación de soluciones como link de pago y compra en línea.
- Desarrollo de capacidades para la escalabilidad operativa, asegurando que la infraestructura, procesos y equipo soporten eficientemente la expansión del portafolio y nuevas alianzas.



Logros 2025

1. En 2025 la facturación pasó de Q20,658.99 a Q849,914.53, logrando un crecimiento del 4,015%, impulsado por una mejor estrategia comercial y una ejecución operativa más eficiente.
2. En 2025 se logró incrementar el parque de tarjetas activas de 16 a 239, alcanzando un crecimiento del 1,394%, resultado del fortalecimiento de la estrategia comercial, la optimización de la operación y la activación efectiva.
3. El ticket promedio mensual pasó de Q968.70 (2024) a Q1,076.89 (2025), logrando un crecimiento del 11.17%. Este resultado evidencia un uso más alto por transacción y una mayor confianza del cliente en el producto.
4. El área de afiliaciones creó y generó bases de clientes potenciales nuevas en las que se han obtenido acercamientos y afiliaciones a distintos comercios para la atención de clientes en especial para los clientes FUNDEA con comercios para transaccionar
5. En el transcurso del año se han obtenido 103 clientes que han canjeado puntos que ha representado un total de 9,420 puntos.

Principales 3 Hitos 2025

El portafolio de tarjetas activas creció casi 15 veces, pasando de 16 a 239 tarjetas.

La facturación anual aumentó más de 40 veces, de Q20,658.99 a Q849,914.53.

Se completó al equipo de afiliadores para cubrir la necesidad de afiliaciones de comercios en Petén, Escuintla, Cobán y Chimaltenango.

Estrategia de Crecimiento y Expansión del Portafolio 2026



La tarjeta **MUMUSO**, dirigida a un público joven y familiar, estará enfocada en productos de estilo de vida, hogar y consumo diario, impulsando la frecuencia de compra en un formato retail dinámico y generando mayor cercanía con el cliente final.

La tarjeta **GUATIQUE**, diseñada para el financiamiento de equipos comerciales, especialmente en soluciones de refrigeración para negocios, permitirá a los clientes acceder a activos productivos que generan ingresos, fortaleciendo el enfoque de financiamiento productivo del portafolio.

Estas nuevas alianzas representan un paso clave en la consolidación de un ecosistema financiero integral, donde TARCRESA no solo facilita el acceso al crédito, sino que se posiciona como un socio estratégico en el crecimiento de sus aliados y clientes.

Adicionalmente, como parte de la visión de crecimiento para 2026, TARCRESA busca consolidarse como un habilitador financiero en múltiples industrias, ampliando su presencia hacia nuevos sectores clave de la economía.



La estrategia contempla la incursión en segmentos como talleres (flotas y vehículos), maderas, farmacias, ferreterías, cervecería, productos de nutrición animal y plásticos, entre otros, con el objetivo de diversificar el portafolio y reducir la concentración de riesgo.

Este enfoque permitirá desarrollar soluciones financieras especializadas según las necesidades de cada industria, facilitando el acceso al crédito tanto para consumo como para capital de trabajo e inversión productiva. La expansión hacia estos sectores representa una oportunidad para incrementar la colocación, fortalecer alianzas estratégicas y posicionar a TARCRESA como un socio clave en las cadenas de valor de sus aliados, impulsando el crecimiento sostenible del portafolio.

La ejecución de la estrategia de crecimiento y expansión del portafolio estará respaldada por una operación ágil, estandarizada y escalable, que permita la incorporación eficiente de nuevos productos, aliados y sectores. En este contexto, el área de operaciones garantizará la implementación integral de cada iniciativa, incluyendo la parametrización en sistemas, emisión de tarjetas, gestión contractual y habilitación de medios de pago.

Asimismo, se fortalecerán los procesos de onboarding y la digitalización operativa, reduciendo tiempos de salida al mercado y asegurando una experiencia consistente para clientes y aliados. De igual forma, se adaptarán los controles operativos de facturación, cartera y beneficios a las particularidades de cada industria, garantizando la sostenibilidad y confiabilidad del modelo.

Este enfoque permitirá acompañar la expansión del portafolio con altos estándares de eficiencia, control y continuidad operativa, consolidando a TARCRESA como un habilitador financiero en múltiples sectores.

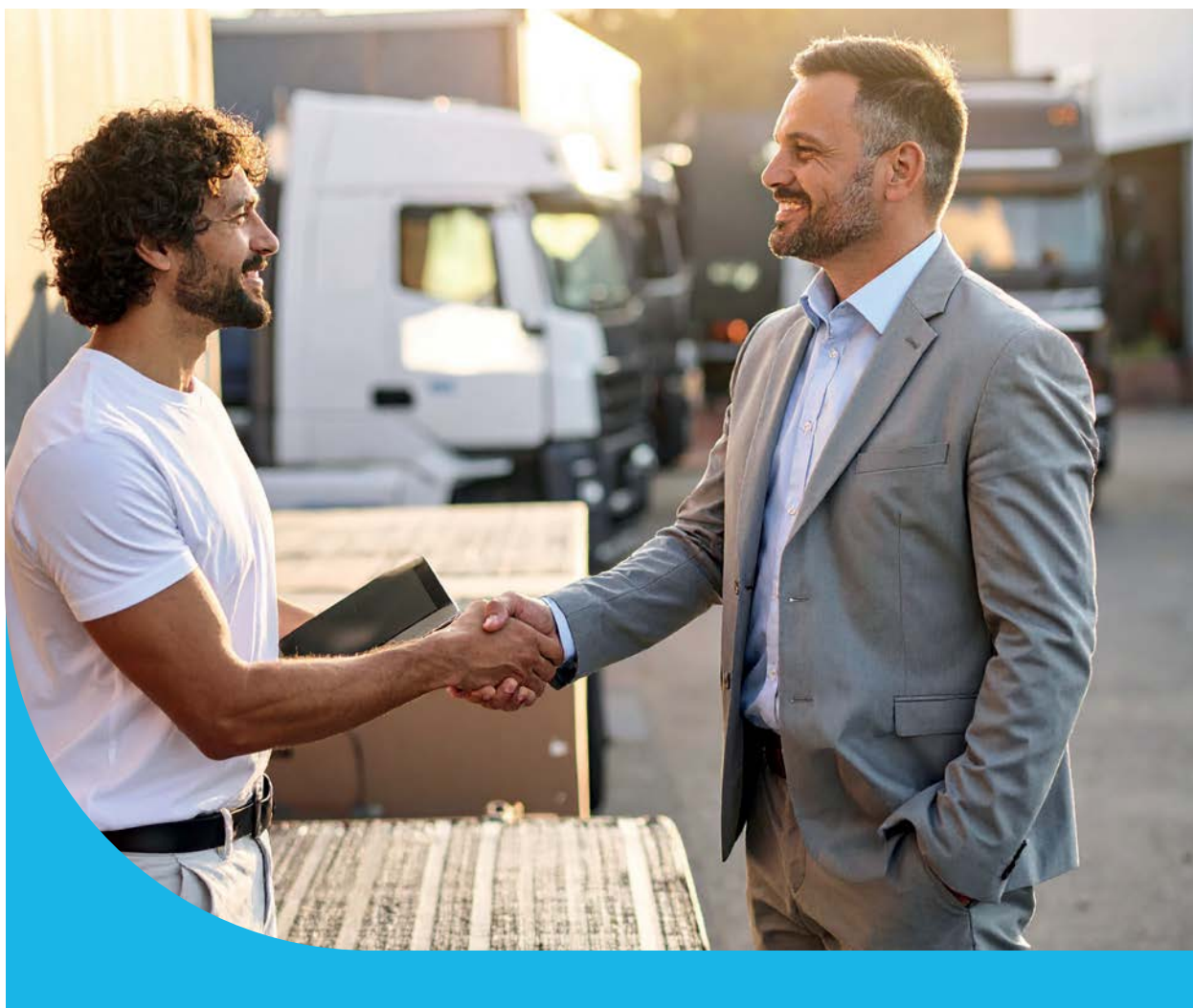


GRUPO CORPORATIVO
FUNDEA



FUNDELEASING

FUNDELEASING



Empresa de leasing que facilita la adquisición de activos, como maquinaria, equipos, inmuebles, por medio de una renta mensual, así como factoraje que permite apoyar al crecimiento de las empresas y sus distribuidores.

- **Leasing:** Servicio diseñado para adquirir bienes y activos de manera sencilla y conveniente pagando una cuota mensual durante un periodo de tiempo específico. Al finalizar el contrato de arrendamiento, la empresa tiene la opción de quedarse con el bien, haciendo un pago final.
- **Factoraje:** Este servicio permite transformar las cuentas por cobrar, como facturas y títulos de crédito, en efectivo rápidamente. Esto mejora el capital y optimizar el flujo de caja de las empresas.

LOGROS 2025

	Leasing financiero	Factoring	Leasing operativo	Total
Saldo de la cartera al 31 dic. 2025	Q7.7 MM	Q11.3 MM		
Productos generados 2025	Q827,371	Q2.1 MM	Q368,893	Q3.3 MM
Productos generados 2024	Q618,443	Q630,182	n/a	Q1.2 MM
Crecimiento en productos	34%	336%	n/a	265%
Utilidades acordes al inicio de operaciones	Las utilidades del 2025 se quintuplicaron con respecto al 2024			
Presencia en el interior del país	Se logró abrir operaciones en Antigua Guatemala y Huehuetenango			
Cumplimiento del marco regulatorio	Se elaboró y aprobó el Manual de Cumplimiento y se realizó la inscripción de la empresa ante la IVE			
Sistematización de operaciones	Se elaboró el software para Factoring debido al volumen de operaciones			
Leasing operativo de activos del Grupo	Se avanzó considerablemente para implementarlo en el año 2026			

- Se realizó la sistematización (fase I) del proceso de factoraje que permite un mejor control de las transacciones, ya que el crecimiento ha sido constante.
- Se cuenta con información financiera y contable más detallada, que permite la toma de decisiones oportunas.

- Se concretó la inscripción de FUNDELEASING como persona obligada en la Intendencia de Verificación Especial.
- Se avanzó en la metodología para administrar las oficinas del edificio Ascend, las agencias del Grupo en Antigua y Huehuetenango y se inició la administración de las oficinas en el edificio de Plaza Corporativa.



ESTRATEGIAS 2026

- Finalizar el esquema de arrendamiento operativo en el Edificio Ascend, Edificio Plaza Corporativa Reforma y otras agencias compartidas con FUNDEA en puntos estratégicos.
- Implementar el sistema ERP con el objetivo de mejorar la administración contable de las empresas del grupo, mediante el servicio de leasing operativo.
- Contar con un software para sistematizar el servicio de leasing financiero y operativo.
- Continuar con la capacitación de ejecutivos de apoyo a los negocios de leasing y factoring.
- Desarrollar el leasing inmobiliario para ampliar la cartera de operaciones y proporciona un servicio básico para los clientes del Grupo.
- Consolidar las relaciones con clientes actuales.
- Promover activamente la consecución de nuevos clientes.
- Contar con el apoyo de Negocios y Marketing Corporativo.
- Evaluar la relación con promotores externos para atraer nuevas operaciones.
- Continuar participando en eventos, relaciones públicas, networking con cámaras y entidades gremiales.



GRUPO CORPORATIVO
FUNDEA



ALCANCE REAL

ALCANCE REAL



Alcance Real, se ha consolidado como un aliado estratégico en la gestión de cobros, operando en tres líneas principales de negocio:

PORTAFOLIO

Brazo de Cobro FUNDEA:

Ejecución de operaciones para la recuperación de cartera, con un enfoque en la eficiencia y el cumplimiento de metas establecidas.

Gestión de Cobro por cuenta ajena:

Servicios de cobro para terceros, incluyendo empresas como TARCRESA, con procesos estructurados en gestión postventa, cobro preventivo y correctivo.

Comercialización de seguros:

Optimización de procesos de licitación y renovación de pólizas, garantizando condiciones favorables para asegurados y aumentando la rentabilidad de Alcance Real.

LOGROS 2025

- **Impacto financiero positivo por recuperación de cartera en mora:**
Con la gestión especializada de Alcance Real en 2025 se logró la contribución sustancial en el flujo de caja de nuestro cliente principal FUNDEA, generando importantes ingresos por la gestión de cobro y recuperación de cartera de créditos. Incremento de 28% con relación al año anterior, mediante la ejecución de una estrategia de cobro efectiva.
- **Contribución a la liquidez por recuperación de cartera castigada:**
Resultado económico favorable con la entrada real de efectivo por recuperación de cartera castigada, revirtiendo el gasto anterior, aumentando la utilidad, y mejorando la liquidez con el incremento del flujo monetario. Los ingresos por este concepto se mantuvieron en forma constante sin experimentar variaciones significativas respecto del año anterior, permaneciendo estables durante todo el año (más de Q3 millones en 2025).
- **Venta de activos extraordinarios:**
La actividad de cobro realizada en el campo ha contribuido como una herramienta estratégica para la promoción y venta de activos extraordinarios de nuestro cliente principal FUNDEA, permitiendo a los gestores la identificación de oportunidades de compra directa durante la interacción con clientes y vecinos en las comunidades, facilitando la colocación de un número importante de inmuebles, convirtiendo activos improductivos en efectivo, proporcionando liquidez que puede reinvertirse en la principal actividad institucional de la Fundación (desincorporación efectiva de veintitrés activos extraordinarios por monto total superior a Q750,000.00).
- **Finanzas:** Mejora en el flujo de caja mediante la renegociación de contratos con proveedores clave, principalmente pólizas de seguro para las carteras de créditos, que derivó en el incremento de los ingresos de la empresa, sin modificación de las tasas para los asegurados.

ESTRATEGIAS 2026

- **Mejora tecnológica:** Implementación de nuevo software CRM que permitirá mayor eficiencia de cobro así también incorporación de IA en las gestiones. Además, dotación de equipos informáticos para el personal de campo lo que impactará el desempeño laboral al potenciar la automatización con manejo más rápido de la información.
- **Expansión de la base de clientes:**
Ampliar la gestión integrando servicios de cobro para más empresas del Grupo Corporativo FUNDEA, alineando objetivos y creando valor conjunto para todas las partes involucradas.
- **Recursos Humanos y Cultura:**
Desarrollo y ejecución de programas para mejorar las capacidades del personal, abarcando el 100 % del personal en el campo.
- **Finanzas:** La implementación de desafiantes metas de recuperación de cartera castigada constituyen un objetivo estratégico esencial para el fortalecimiento de la estabilidad financiera de la empresa. Asimismo, impulsar la mejora del flujo de caja mediante la renegociación de contratos con proveedores clave.



*Construyendo valor a través de
oportunidades de inversión.*





GRUPO CORPORATIVO
FUNDEA



HVC KAPITAL

HVC Kapital Sociedad Anónima



HVC Kapital, fue inscrita en octubre 2017 en Guatemala y tiene como objeto principal la intermediación de valores, mercancías o contratos tanto en el mercado bursátil como extrabursátil. Durante el último ejercicio, consolidamos firmemente nuestra presencia al ser admitidos como miembros de la Bolsa de Valores Nacional, Sociedad Anónima y al concretar nuestra inscripción como Agente de Bolsa ante el Registro de Mercado de Valores y Mercancías.

La misión de HVC Kapital es generar calidad de vida y ser impulsores de productividad en el país, empresas e inversionistas, obteniendo productos rentables y de riesgo razonable. Con enfoque a ofrecer inversiones de activos y resguardo, ante el deterioro de las monedas.

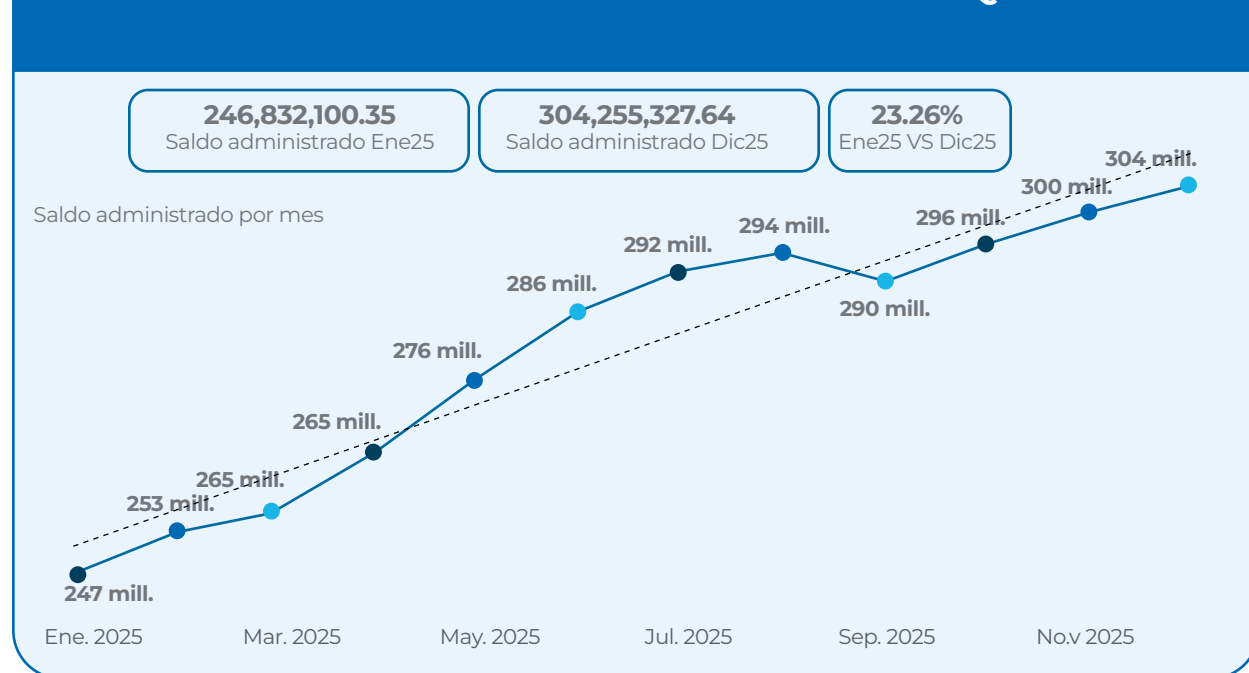
HVC Kapital, está respaldada por un sólido gobierno corporativo cumpliendo con los altos estándares del marco Regulatorio y bajo la dirección estratégica de expertos con más de 25 años de experiencia en el sector financiero. Adicionado a esto, HVC Kapital está rodeado de empresas aliadas que forman un ecosistema integral que han permitido dinamizar la economía del sector privado y alcanzar un crecimiento sostenido.

Impactando al sector privado desde el pequeño empresario hasta empresas de alta trayectoria

Mediante una gestión eficiente de la cartera, procesos operativos y un exitoso levantamiento de fondos con nuestros inversionistas, actualmente, HVC Kapital administra una cartera diversificada en activos productivos enfocada en sectores clave para la economía, tales como:

educación, inmobiliario, E-commerce, comercio, agrícola y agtech. Dicha diversificación de cartera permite llegar a generar impacto desde pequeños inversionistas y microempresarios, hasta empresas consolidadas en el país. Generando productividad y crecimiento para todas las partes.

Evolución de Portafolio Administrado GTQ 2025



Fuente: Grupo Corporativo FUNDEA

Impulsor del desarrollo de mipymes e Inversiones de Impacto

HVC Kapital, en conjunto con GCF, ha venido desarrollando una plataforma de inversión, para las micro, pequeñas y medianas empresas, para la obtención de recursos, preparándolas, desde su modelo de negocio, gobernanza, acelerando la apertura de mercados e insertarlas a mercado de capitales, de los cuales inicialmente se está llevando por private equity, para su posterior IPO.

Asimismo, ofrece alternativas de inversión para los micro y pequeños empresarios y productores agrícolas, educando e incentivando al ahorro, en vehículos de inversión que protegen su patrimonio ante el deterioro de la moneda (inflación), lo cual se está propiciando la democratización de la inversión y la inclusión financiera en el país.

Adicional a ello, HVC Kapital, ha contribuido a la facilitación de **INVERSIONES DE IMPACTO**, siendo gestor intermediario, para lograr levantar fondos en sectores importantes del país, como lo es en energía limpia, desarrollo inmobiliario, comercio, logístico, agrícola, ambiental y su gestión de riesgos y extracción y distribución de agua entre algunos, contribuyendo a generar empleo y la respectiva resiliencia y adaptabilidad al cambio climático.

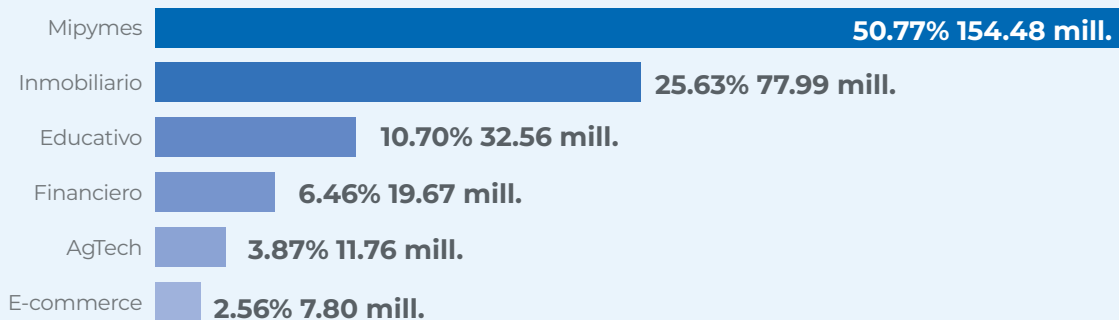
Principales Logros 2025

- Alcanzamos la Certificación de dos Corredores de Bolsa.
- Nos consolidamos como Socios Fundadores de la Gremial de Casas de Bolsas, posicionándonos como actores clave en el desarrollo y la transparencia del sector financiero y bursátil a nivel nacional.
- Realizamos con éxito el lanzamiento del fondo líquido dirigido a los colaboradores de Grupo FUNDEA, estrechando las sinergias con la fundación matriz y ofreciendo soluciones rentables y seguras de forma interna.
- Participación como patrocinadores en FIMVA.
- Crecimiento sostenido en la administración de fondos, principalmente en Inversiones de Impacto.
- Salida exitosa del Proyecto Alena ubicados en zona 15, obteniendo una inversión mayor a USD 30MM con un rendimiento superior al 20% interanual.

Diversificación de Portafolio Administrado GTQ 2025

304,255,327.64
Saldo administrado Dic2025

Monto administrativo por Sector



Fuente: Grupo Corporativo FUNDEA

Visión y Perspectivas Estratégicas 2026 y 2027

La visión de HVC Kapital consiste en ser líderes disruptivos en productos financieros de intermediación que generen productividad a nuestros clientes en diferentes sectores del país, acelerando los ecosistemas de emprendimiento, y la escalabilidad de empresas con potencial productivo y de altos valores humanos. Nuestras perspectivas y estrategias próximas consisten en las siguientes:

- Iniciar formalmente y a plena capacidad nuestras operaciones como Casa de Bolsa, promoviendo la democratización principalmente al Pequeño Inversionista.
- Llevar a cabo la Primera Emisión Privada de Titularización de Cartera de Vivienda, estructurando la cascada de pagos con robustos mecanismos de seguridad como la Reserva de Disponibilidad y Llamado de Fondeo para garantizar una mitigación integral del riesgo.
- Ejecutar nuestra Emisión de Bonos Azules, alineando nuestra oferta de inversión al fomento de la economía sostenible.
- Materializar nuestra estrategia de expansión y posicionamiento territorial en Panamá y el resto de Centroamérica, exportando nuestro modelo de gestión e intermediación financiera.





*Financiando el desarrollo
con visión sostenible.*





Sostenibilidad Financiera con Responsabilidad Social y Ambiental

Innovación para la Resiliencia Climática



Grupo Corporativo FUNDEA ha validado e implementado la estrategia “Produce+” conformada por un ecosistema de tecnologías agrícolas climáticamente inteligentes, identificadas en diferentes países como estrategias de adaptación y mitigación al cambio y variabilidad climática, esta iniciativa inicialmente validada y desarrollada en Guatemala que impulsa la transformación del sector agropecuario a través de un enfoque centrado en la sostenibilidad y la eficiencia operativa. Guatemala al igual que varios países de Latinoamérica y el Caribe cada vez más afectado por la variabilidad y el cambio climático, proporcionamos a los agricultores a adaptarse a estos

desafíos críticos mediante la optimización de recursos, la mejora de los rendimientos y la reducción del impacto ambiental.

Nuestra propuesta integra soluciones innovadoras como la agricultura de precisión, sistemas de riego eficiente, el desarrollo de cultivos resilientes a la sequía y la generación de información climática en tiempo real, herramientas clave que permiten optimizar la toma de decisiones estratégicas. Con Produce+, redefinimos la forma de producir para garantizar que el agricultor guatemalteco no solo sea más productivo, sino también un referente de resiliencia y responsabilidad con nuestros recursos naturales.

Soluciones Climáticas Ofrecidas por Produce+



1. Planifica

2. Asegura

3. Ahorra

Estaciones Climáticas


SIUCOM

Reporte Climático

- Climático básico
- Alertas climáticas
- Inteligencia de negocios.
- Gestión de Riesgos ambientales y sociales.



- Financiamiento
- Asistencia Técnica
- Remesas
- Seguros

Microfinanzas

Polímeros Agrícolas

**GUATIQUE**

Bomba de agua solar portátil

Estaciones Climáticas

- Mejora tus decisiones con información de las estaciones climáticas.

Polímeros Agrícolas

- Más y mejores cosechas.
- Ahorro de agua y fertilizantes para cultivos.

Bombas Solares

- Ahorro de combustible y/o energía eléctrica.
- Poco mantenimiento y alta duración.

Soluciones integrales

Polímero Agrícola

Es una tecnología innovadora para la gestión eficiente del agua en la agricultura. Gracias a su capacidad de absorber hasta 250 ml de agua por gramo y retenerla hasta por 25 días en la zona radicular, contribuye a optimizar el uso del recurso hídrico, reducir estratégicamente la aplicación de fertilizantes y fortalecer la resiliencia de los cultivos ante la variabilidad climática y las sequías. Nuestro impacto nos respalda:

- +15,000 hectáreas protegidas a sequías.
- +10,000 agricultores beneficiados con ahorros en uso de fertilizantes y riegos.
- +10 agroexportadoras optimizando su producción

Tablero Climático

Mediante el procesamiento y análisis de grandes volúmenes de información en tiempo real, el centro científico genera reportes climáticos personalizados que permiten una toma de decisiones informada, oportuna y basada en evidencia científica:

- **Red de monitoreo en Guatemala**, más de 2,500 sensores estratégicamente distribuidos en todo el territorio nacional, capturando variables críticas de suelo y microclimas.

- **Gestión de información masiva,** centralizamos y analizamos datos provenientes de más de 9,500 agricultores, creando una red colaborativa de conocimiento climático.
- **Especialización Agrícola:** Modelos predictivos y análisis específicos para más de 20 tipos de cultivos, adaptándose a las necesidades particulares de cada ciclo fenológico.
- **Facturación proyectada:** USD \$2 MM.
- **Rentabilidad Operativa EBITDA:** 25%.
- **Cobertura Local:** 18 departamentos de Guatemala
- **Operación internacional:** operación directa en 5 países de América.

Bomba Solar de agua

Distribuida en Guatemala por GUATIQUE, esta solución representa el equilibrio entre ingeniería suiza de alta precisión y responsabilidad ambiental. Diseñada para operar de forma autónoma aprovechando la radiación solar, esta tecnología elimina la dependencia de combustibles fósiles, permitiendo a los productores gestionar el agua con un costo operativo cercano a cero.

- **Especificaciones técnicas y modelos:** Cuenta con una gama adaptada a diferentes escalas de producción, garantizando la mayor eficiencia del mercado.
- **Modelo de 0.5 HP:** Ideal para pequeñas parcelas y sistemas de riego localizados.
- **Modelo de 2 HP:** Diseñado para mayores requerimientos de caudal y elevación.
- **Diseño Ultra-Portátil:** Su estructura compacta y peso ligero facilitan un despliegue rápido y el transporte sencillo entre diferentes puntos de riego, permitiendo incluso el uso compartido entre vecinos para maximizar la inversión
- **Eficiencia de inversión:** Tecnología suiza de última generación que garantiza una durabilidad superior a los 10 años, ofreciendo una de las vidas útiles más largas de la industria.
- **Ahorro operativo directo:** 106 agricultores han eliminado por completo el gasto constante en combustibles líquidos y lubricantes para sus sistemas de riego.
- **Sostenibilidad ambiental:** Más de 500 kilogramos de CO2 reducidos, mitigando el impacto del calentamiento global y reduciendo la huella de carbono de la producción nacional.
- **Versatilidad de uso:** Capacidad de cubrir múltiples necesidades hídricas, desde el riego tecnificado hasta el suministro de agua para consumo animal o doméstico.

Acceso a Financiamiento



Para facilitar la transición hacia una agricultura moderna y resiliente, el programa Produce+ ha consolidado una alianza estratégica con FUNDEA-Microfinanzas, estableciendo un modelo de inclusión financiera diseñado específicamente para eliminar las barreras económicas que limitan el acceso a la innovación. A través de este esquema, los agricultores guatemaltecos pueden acceder a créditos flexibles para adquirir tecnologías de vanguardia como sistemas de bombeo solar, polímeros de retención hídrica y reportes climáticos usando estaciones de monitoreo climático ya sea de forma individual o mediante paquetes tecnológicos integrales que maximizan la eficiencia productiva. Esta iniciativa no solo democratiza el acceso a herramientas de alta precisión, sino que protege la estabilidad financiera del productor al ofrecer condiciones adaptadas a los ciclos de cosecha, transformando la inversión tecnológica en un motor de rentabilidad que permite mejorar los rendimientos y la sostenibilidad de los cultivos sin comprometer el patrimonio familiar.

Canales de Comunicación y Alcance



Para fortalecer la comunicación con los clientes y facilitar la venta de estas tecnologías, Produce+ cuenta con un ecosistema de canales de atención y difusión, incluyendo:

Sitio web con información detallada sobre las soluciones climáticas.

Redes sociales, donde se comparten contenidos educativos y casos de éxito.

Escalabilidad de Produce+



El modelo de Tecnologías Climáticamente Inteligentes (TCI), validado y desarrollado en Guatemala, ha demostrado una capacidad de adaptación a diferentes contextos socioambientales, permitiendo su escalabilidad hacia nuevos mercados internacionales. Con el apoyo de una sólida red de alianzas estratégicas, Produce+ está trascendiendo fronteras para liderar la transformación agrícola en América Latina y el Caribe. Actualmente, el modelo ha iniciado operaciones y actividades de implementación en mercados clave, consolidando su presencia en: Argentina y República Dominicana: Donde se adaptan las soluciones a cultivos extensivos y climas tropicales. Honduras y Costa Rica: Fortaleciendo el corredor productivo centroamericano mediante la transferencia de tecnología y conocimiento técnico.

Con el objetivo de consolidarse como el referente latinoamericano en soluciones para la resiliencia agrícola, PRODUCE+ impulsará durante 2026 una estrategia de expansión regional basada en alianzas estratégicas y la apertura de nuevos mercados. Esta iniciativa contempla el inicio de operaciones en Perú y Bolivia, fortaleciendo la gestión eficiente de los recursos agrícolas en zonas de alta variabilidad climática, así como el ingreso a El Salvador para consolidar una plataforma tecnológica regional.

De forma paralela, se avanzará en el desarrollo de alianzas en Brasil, uno de los mercados agrícolas más importantes del mundo, con el propósito de ampliar el alcance de sus soluciones y contribuir a una agricultura más eficiente, resiliente y sostenible en América Latina.

Desarrollo Social y Empresarial



Generación de empleo y disminución de la migración

- El desempleo y la falta de oportunidades económicas siguen siendo una de las principales causas de migración en Guatemala. Según la Organización Internacional del Trabajo (OIT), mejorar el acceso a empleos formales y bien remunerados es clave para mitigar este fenómeno
- Grupo Corporativo FUNDEA, a través de su enfoque integral de financiamiento, inversión y desarrollo empresarial, ha sido un actor clave en la generación de empleo y la estabilidad económica. Mediante el acceso a crédito, leasing, comercio digital y soluciones climáticamente inteligentes, ha fortalecido sectores productivos como la agricultura, las pymes y la tecnología, facilitando el crecimiento de negocios y la formalización del empleo. Además, el impulso a la digitalización, la educación financiera y la resiliencia climática ha permitido a miles de emprendedores y agricultores aumentar su competitividad, generar más ingresos y mejorar sus condiciones de vida sin recurrir a la migración como única alternativa.

En línea con los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS), FUNDEA contribuye activamente a la creación de empleo formal, el fortalecimiento de sectores estratégicos y la estabilidad financiera de las familias guatemaltecas, construyendo un futuro con más oportunidades dentro del país.



GRUPO CORPORATIVO
FUNDEA



Resultados Financieros

Resumen de los estados financieros más importantes: balance general, estado de resultados.

Indicadores Financieros Grupo Corporativo FUNDEA Saldos Referidos al 31 de Diciembre de 2025

	Indicadores	DICIEMBRE 2025
Estructura de Financiamiento	Patrimonio / Activos	65.6%
	Deuda Total / Patrimonio	0.46%
	Activos productivos/ total activo neto	63.9%
	Solvencia patrimonial (Total patrimonio/ Total de pasivos)	1.91%
	Años deuda (Total pasivos bancarios menos back to back / Flujo de Caja Operativo)	5.32%
Rentabilidad	ROA: Excedente Neto / Activos totales promedio	7.2%
	ROE: Excedente Neto / Patrimonio Promedio	21.3%
	Autosuficiencia Operacional:	
	(Ingresos Financieros / Gastos Totales)	133.8%
	(Ingresos Totales/ Gastos Totales)	1.56%
Ingresos	Razón de Ingresos	
	(Ingresos Totales / Activo)	23.5%
	Margen de Ganancia	
	(Excedente Neto / Ingresos)	30.4%

Estado de Resultados Consolidado

Saldos Referidos al 31 de Diciembre de 2025

(Cifras Expresadas en Quetzales)

DESCRIPCIÓN	TOTAL	%
INGRESOS		
Ingresos financieros	Q243,918,922	85.71%
Ingresos por servicios	Q30,531,113	10.73%
Otros ingresos	Q10,139,551	3.56%
TOTAL INGRESOS	Q284,589,586	100.00%
GASTOS		
Gastos financieros	Q37,636,593	13.22%
Costo de ventas	Q83,379	0.03%
Gastos de personal	Q83,839,293	29.46%
Gastos de funcionamiento	Q60,693,423	21.33%
Total de gastos	Q182,252,688	
Resultado Antes de ISR	Q102,336,898	
Impuesto Sobre la Renta	Q15,833,436	5.56%
RESULTADO DESPUÉS DE ISR	Q86,503,462	30.40%
Generación de Flujos de Efectivo		
Flujo de Caja Operativo (Utilidad neta + provisiones + depreciaciones)	92,499,058	
EBITDA	145,354,814	
% EBITDA	51.1%	

Balance General Consolidado

Saldos Referidos al 31 de Diciembre de 2025

(Cifras Expresadas en Quetzales)

DESCRIPCIÓN	TOTAL	%
ACTIVO		
Disponibilidades	Q29,329,314	1.26%
Inversiones	Q438,563,290	18.81%
Plusvalía portafolio de inversiones método EBITDA	Q680,694,158	29.19%
Ingresos devengados capitalizados	Q71,898,514	3.08%
Cartera de créditos	Q950,140,515	40.75%
Cuentas por cobrar	Q39,867,325	1.71%
Impuestos, arbitrios y contribuciones	Q2,030,012	0.09%
Gastos anticipados	Q8,360,089	0.36%
Activos extraordinarios	Q12,612,196	0.54%
Inmuebles y muebles	Q41,294,095	1.77%
Cargos diferidos	Q56,805,259	2.44%
Total activo	Q2,331,594,767	100.00%
PASIVO		
Cuentas por pagar	Q55,348,210	2.37%
Préstamos a corto plazo	Q150,270,355	6.44%
Préstamos a largo plazo	Q548,961,996	23.54%
Provisiones laborales	Q14,853,026	0.64%
Utilidades diferidas	Q33,247,013	1.43%
Total Pasivo	Q802,680,600	34.42%
PATRIMONIO		
Capital pagado	Q41,603,606	1.78%
Ganancias (pérdida) de ejercicios anteriores	Q244,767,887	10.50%
Superávit por revaluación de activos	Q6,018,949	0.26%
Plusvalía superávit por revaluación de cartera de créditos	Q424,731,165	18.22%
Plusvalía portafolio de inversiones método EBITDA	Q680,694,158	29.19%
Reserva sobre incumplimiento de revaluación de cartera de créditos	Q14,852,476	0.64%
Reservas para eventualidades	Q29,036,456	1.25%
Reserva legal	Q706,006	0.03%
Utilidad del ejercicio	Q86,503,464	3.71%
Total Patrimonio	Q1,528,914,167	65.58%
Pasivo y patrimonio	Q2,331,594,767	100.00%

34 años de experiencia en microfinanzas agropecuarias

3 mil

empleos directos
generados

- Microfinanzas
- Inversiones de impacto
- Tarjeta de crédito de abasto
- Arrendamiento Financiero
- Factoraje
- Capacitación técnica agrícola empresarial

Q2,000 MM

equivalentes a

\$250 MM

en patrimonio
económico como
Grupo Corporativo

ROE

>21%

anual

Rendimiento
en el portafolio

>14%

anual

Contamos con una
comunidad de

75 mil clientes

atendidos en
diferentes sectores

Promoviendo el dinamismo
económico en más de **10 de los**
principales sectores del país,
impulsando el mercado de capitales.



Facturación anual

+Q1,043.3 M

equivalente a

USD 136.1 M

como Grupo Corporativo y su
ecosistema conformado por
más de 25 entidades.



Centro científico de investigación orientado a la resiliencia climática con enfoque a CO2 e impacto en la seguridad alimentaria, así como en el incremento a la productividad empresarial, creando para GUATEMALA y el MUNDO BONOS VERDES y BONOS AZULES.



*Alianzas que impulsan nuestro
propósito y crecimiento.*





GRUPO CORPORATIVO
FUNDEA

Aliados y Acreedores

Aliados



Acreedores Nacionales



www.corporacionbi.com



www.gtc.com.gt

Acreeedores Internacionales



www.bibessen.de

BIB Fair Banking: Bank im Bistum Essen eG (BIB) es una cooperativa bancaria alemana que ofrece servicios financieros éticos a organizaciones sin fines de lucro, enfocándose en inversiones sostenibles y con impacto social.



www.iadb.org

BID Banco Interamericano de Desarrollo: El Banco Interamericano de Desarrollo (BID) es una institución financiera que apoya el desarrollo económico y social de América Latina y el Caribe, otorgando financiamiento, asistencia técnica e investigación para proyectos sostenibles e inclusivos.



www.triplejump.eu

Triple Jump: Triple Jump es una gestora de inversiones de impacto que financia instituciones microfinancieras, pequeñas y medianas empresas, y proyectos sostenibles en mercados emergentes, promoviendo el desarrollo inclusivo.



GRUPO CORPORATIVO
FUNDEA



Enfoque Estratégico 2026

Enfoque Estratégico 2026

Transición de Impacto: Consolidación del Holding y Expansión Multimercado

Tras un año 2025 histórico, en el que consolidamos una infraestructura corporativa con más de Q2,300 millones en activos, el Enfoque Estratégico 2026 evoluciona nuestras directrices fundamentales de gobernanza hacia un modelo de alta escalabilidad, adaptabilidad sectorial e innovación continua. Ante un entorno global altamente desafiante y competitivo, nuestras líneas de acción se agrupan en frentes transformadores:

1. Consolidación de la Estructura Holding y Gobierno Corporativo

- **Gobernanza Unificada:** Perfeccionar e integrar la arquitectura corporativa unificada para GCF, SIUCOM y HVC Kapital bajo una estructura de holding pasiva. Esto optimizará la eficiencia de capital, centralizará la emisión de políticas estratégicas y administrativas, y blindará la toma de decisiones corporativas colegiadas bajo lineamientos normativos y las mejores prácticas basadas en Basilea.
- **Gestión de Riesgos Integrada:** Fortalecer e institucionalizar el Sistema de Gestión de Riesgos Ambientales y Sociales con información climática de SIUCOM respaldado por análisis de datos IoT en tiempo real. Esto permitirá evaluar técnicamente la relación riesgo-rendimiento no solo en la colocación de créditos, sino de manera transversal en todo el ecosistema de inversiones y carteras crediticias del holding.

2. Escalabilidad e Internacionalización del Ecosistema Transfronterizo

- **Aterrizaje en Mercados Clave:** Exportar y activar de manera estratégica el modelo de Tecnologías Climáticamente Inteligentes (TCI) y PRODUCE+ liderado por SIUCOM en mercados internacionales, consolidando operaciones y flujos comerciales en República Dominicana, Argentina, Honduras y Costa Rica para responder a la demanda de resiliencia hídrica.
- **Estructura Financiera Regional y Nuevas Fronteras:** Iniciar formalmente el despliegue y la operación internacional de HVC - Casa de Bolsa, abriendo canales que conecten inversionistas globales con proyectos de alto impacto e infraestructura sostenible en Centroamérica y la región, al tiempo que se exploran alianzas estratégicas para incursionar en grandes mercados como Brasil y la Región Andina.

3. Innovación Disruptiva del Portafolio y Adaptabilidad de Herramientas

- **Diversificación Sectorial B2B orientada a Cadenas de Valor:** Incurrir con soluciones financieras especializadas en sectores de alta demanda, adaptando las herramientas a las necesidades operativas y logísticas de cada industria.
- **Flexibilidad en Activos y Liquidez:** Expandir las capacidades de FUNDELEASING a través del desarrollo del leasing inmobiliario, financiero y operativo. Se adaptarán de forma milimétrica los plazos, contratos y herramientas a los ciclos de flujo de caja de las PYMES y distribuidores para convertir de inmediato las ventas al crédito en efectivo y disponibilidad líquida.

4. Fidelización End-to-End y Penetración de Nuevos Mercados (Retail & B2C)

- **Ecosistema de Tarjetas de Abasto:** Escalar la penetración de mercado con TARCRESA mediante el lanzamiento de alianzas comerciales dinámicas y nuevos productos, como la Tarjeta MUMUSO para potenciar la frecuencia de compra en el sector retail familiar, y la Tarjeta GUATIQUE y EMA para facilitar el financiamiento de activos productivos y soluciones de refrigeración comercial.
- **Retención Basada en Valor (GANA+):** Maximizar el valor del ciclo de vida del cliente mediante la evolución del programa de fidelización GANA+ y el uso de recompensas estructuradas. Se integrarán beneficios cruzados entre los comercios afiliados, micro-tiendas, iniciar la estructura de marketplace agrícola de Impulsa y las marcas del ecosistema corporativo, reteniendo activamente a nuestra comunidad de clientes.

5. Eficiencia Operativa y Automatización Tecnológica con Inteligencia Artificial

- **Automatización de Campo:** Dotar al 100% del personal en campo con equipos informáticos y un nuevo software CRM integrado con capacidades de Inteligencia Artificial. Esto potenciará sustancialmente el desempeño laboral, automatizará las gestiones preventivas y agilizará la administración posventa junto a los tiempos de entrega transaccionales.
- **Evolución en Medios de Pago y Control:** Transformar los canales transaccionales mediante la estabilización y expansión de la red de MPOS/VPOS, incorporando soluciones ágiles como links de pago y pasarelas de comercio en línea, retiros de efectivo, entre otras nuevas funcionalidades. Esto se ejecutará bajo un estricto fortalecimiento de los controles de cartera y facturación para respaldar la continuidad operativa y la confiabilidad financiera del grupo.



Nuestros pilares estratégicos reflejan el compromiso de construir un **Grupo sólido y sostenible**.

A través de **la innovación, la expansión y una gestión responsable**, ponemos a las **personas en el centro** de cada decisión, generando **valor e impacto positivo** a largo plazo.

MEMORIA
DE LABORES

2025



www.corporativofundea.com



PBX: 2502-3200

