



# **INFORME DE GESTIÓN 2025**

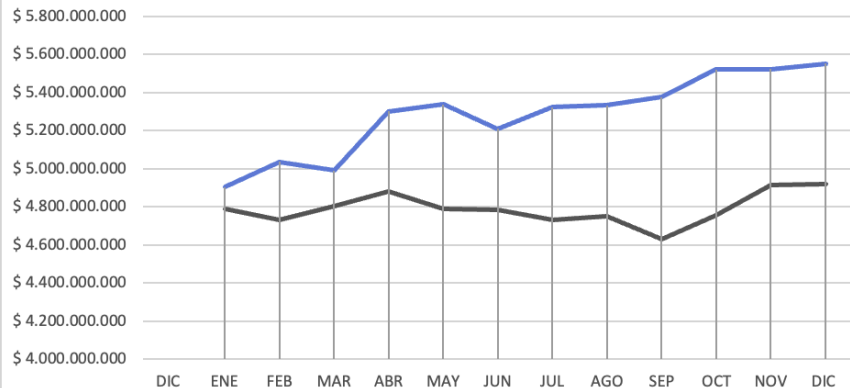


# CARTERA

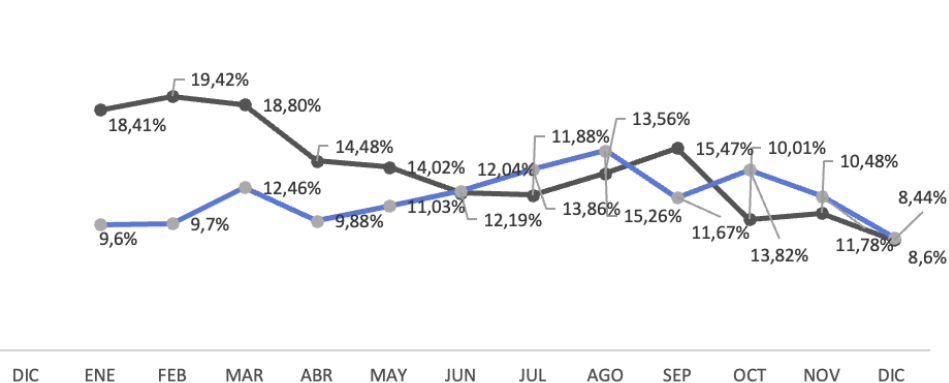


# Comparativo / Cartera 2025

### Total Cartera 2024 - 2025



### % Cartera en Mora Comparativo 2024 - 2025



Se observa un crecimiento en la cartera de creditos de \$4.917 Millones DIC2024 a \$5.553 Millones cierre DIC2025 un crecimiento porcentual del **13%**, Se logro mantener controlada la cartera en mora, iniciando el año con el **9,6%** y obteniendo un cierre del **8,6%**

# Cartera 2025

	TOTAL	A	B	C	D	E	PROVISIÓN	% Cartera en MORA
DICIEMBRE	\$ 4.917.611.949	\$ 4.502.344.492	\$ 78.240.869	\$ 42.012.909	\$ 91.604.820	\$ 203.408.859	\$ 131.377.829	<b>8,4%</b>
	<b>100,00%</b>	<b>91,56%</b>	<b>1,59%</b>	<b>0,85%</b>	<b>1,86%</b>	<b>4,14%</b>	<b>2,67%</b>	
ENERO	\$ 4.903.006.462	\$ 4.432.184.942	\$ 127.588.976	\$ 49.762.747	\$ 84.751.360	\$ 208.718.437	\$ 143.153.140	<b>9,6%</b>
	<b>100,00%</b>	<b>90,40%</b>	<b>2,60%</b>	<b>1,01%</b>	<b>1,73%</b>	<b>4,26%</b>	<b>2,92%</b>	
FEBRERO	\$ 5.036.327.509	\$ 4.547.524.189	\$ 157.192.174	\$ 49.724.092	\$ 61.905.338	\$ 219.981.716	\$ 162.240.667	<b>9,7%</b>
	<b>100,00%</b>	<b>90,29%</b>	<b>3,12%</b>	<b>0,99%</b>	<b>1,23%</b>	<b>4,37%</b>	<b>3,22%</b>	
MARZO	\$ 4.990.855.072	\$ 4.368.940.774	\$ 265.105.232	\$ 70.181.100	\$ 52.798.826	\$ 233.829.140	\$ 166.104.294	<b>12,5%</b>
	<b>100,00%</b>	<b>87,54%</b>	<b>5,31%</b>	<b>1,41%</b>	<b>1,06%</b>	<b>4,69%</b>	<b>3,33%</b>	
ABRIL	\$ 5.301.681.942	\$ 4.777.646.855	\$ 107.609.361	\$ 116.302.704	\$ 57.958.906	\$ 242.164.116	\$ 174.442.678	<b>9,9%</b>
	<b>100,00%</b>	<b>90,12%</b>	<b>2,03%</b>	<b>2,19%</b>	<b>1,09%</b>	<b>4,57%</b>	<b>3,29%</b>	
MAYO	\$ 5.337.842.891	\$ 4.748.985.464	\$ 227.645.816	\$ 45.894.078	\$ 80.102.609	\$ 235.214.924	\$ 173.312.192	<b>11,0%</b>
	<b>100,00%</b>	<b>88,97%</b>	<b>4,26%</b>	<b>0,86%</b>	<b>1,50%</b>	<b>4,41%</b>	<b>3,25%</b>	
JUNIO	\$ 5.209.749.374	\$ 4.574.605.139	\$ 248.174.125	\$ 100.032.897	\$ 87.033.730	\$ 199.903.483	\$ 153.643.295	<b>12,2%</b>
	<b>100,00%</b>	<b>87,81%</b>	<b>4,76%</b>	<b>1,92%</b>	<b>1,67%</b>	<b>3,84%</b>	<b>2,95%</b>	
JULIO	\$ 5.322.670.529	\$ 4.585.140.013	\$ 309.866.809	\$ 97.210.550	\$ 129.616.649	\$ 200.836.508	\$ 162.029.526	<b>13,9%</b>
	<b>100,00%</b>	<b>86,14%</b>	<b>5,82%</b>	<b>1,83%</b>	<b>2,44%</b>	<b>3,77%</b>	<b>3,04%</b>	
AGOSTO	\$ 5.332.880.205	\$ 4.520.411.439	\$ 297.076.846	\$ 130.292.341	\$ 184.834.076	\$ 200.265.503	\$ 175.817.319	<b>15,3%</b>
	<b>100,19%</b>	<b>84,93%</b>	<b>5,58%</b>	<b>2,45%</b>	<b>3,47%</b>	<b>3,76%</b>	<b>3,30%</b>	
SEPTIEMBRE	\$ 5.375.615.226	\$ 4.748.377.918	\$ 129.794.032	\$ 111.710.167	\$ 152.051.329	\$ 233.681.780	\$ 182.323.171	<b>11,7%</b>
	<b>100,00%</b>	<b>88,33%</b>	<b>2,41%</b>	<b>2,08%</b>	<b>2,83%</b>	<b>4,35%</b>	<b>3,39%</b>	
OCTUBRE	\$ 5.520.902.994	\$ 4.757.769.120	\$ 214.393.169	\$ 175.299.947	\$ 134.114.894	\$ 239.325.864	\$ 193.669.170	<b>13,8%</b>
	<b>100,00%</b>	<b>86,18%</b>	<b>3,88%</b>	<b>3,18%</b>	<b>2,43%</b>	<b>4,33%</b>	<b>3,51%</b>	
NOVIEMBRE	\$ 5.523.063.014	\$ 4.872.551.181	\$ 111.225.244	\$ 161.254.248	\$ 123.396.891	\$ 254.635.450	\$ 193.669.170	<b>11,8%</b>
	<b>100,04%</b>	<b>88,26%</b>	<b>2,01%</b>	<b>2,92%</b>	<b>2,24%</b>	<b>4,61%</b>	<b>3,51%</b>	
DICIEMBRE	\$ 5.553.143.859	\$ 5.074.740.937	\$ 53.130.339	\$ 98.164.156	\$ 83.265.517	\$ 243.842.910	\$ 155.734.103	<b>8,6%</b>
	<b>100,00%</b>	<b>91,39%</b>	<b>0,96%</b>	<b>1,77%</b>	<b>1,50%</b>	<b>4,39%</b>	<b>2,80%</b>	

En el año 2025 el indicador de mora más alto fue el mes de Agosto con el 15,3% empezamos a tener más reuniones con el abogado y con el equipo para lograr disminuir este indicador, logramos cerrar con el 8,6% para el mes de diciembre en cartera morosa.



# COLOCACIÓN



# Colocación 2025

COLOCACIÓN 2025



Los meses con mayor colocación de créditos corresponden al mes de **Abril con \$525 Millones de Pesos**, y el menor a **Junio con un valor de \$116 Millones**, total de créditos colocados en el **2025 - \$3.282 Millones** en 430 créditos.

# Comparativo / Colocación 2025

## COMPARATIVO COLOCACIÓN 2024 / 2025

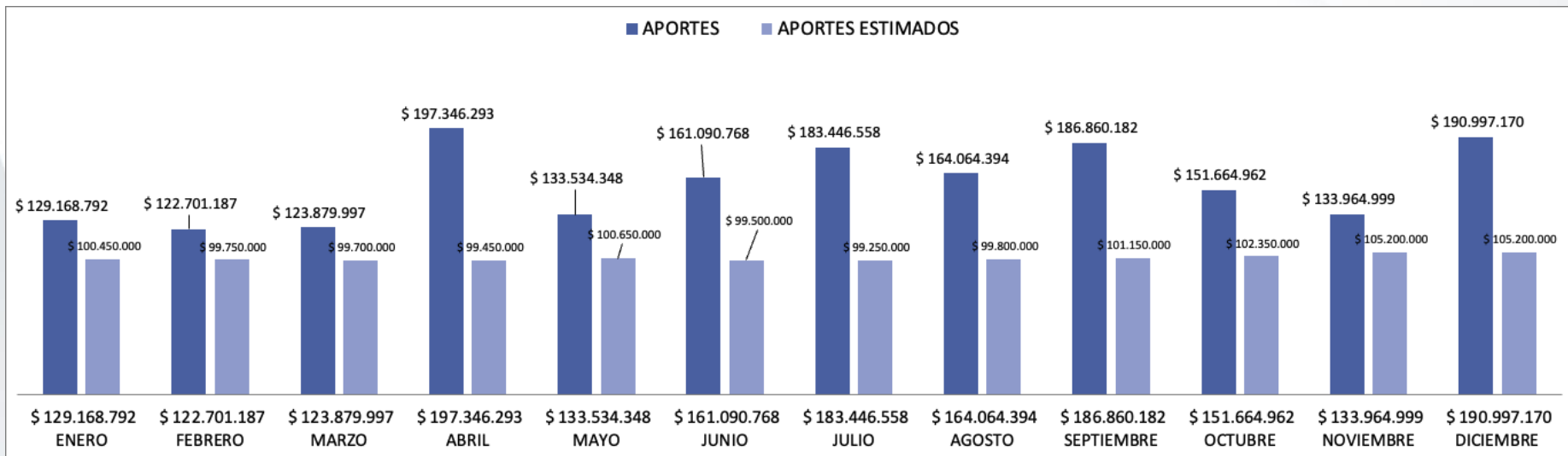


	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre		
<b>2024</b>	45	34	24	37	38	43	29	24	29	41	27	34	405	
<b>2025</b>	30	34	22	30	37	25	41	51	39	41	28	52	430	

En el 2025 se otorgarán **430** créditos, un **6%** más que el año anterior, \$2.699 Millones en el 2024 vs **\$3.282** en el 2025, gracias a la publicidad y la gestión del departamento de crédito de ELIMCOOP.

# APORTES

# Aportes 2025



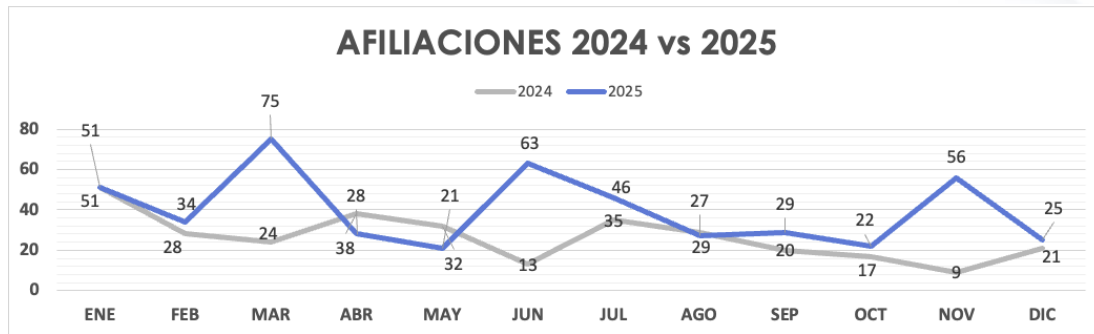
Los meses con mayor incremento de aportes corresponden a Abril con **\$197** Millones, seguido de Diciembre con **\$190** Millones, en el año 2025 se recibieron **\$1.878** Millones, un crecimiento del **5%** con respecto al año anterior donde recibimos \$1.789 Millones.



# AFILIACIONES



# Afiliaciones 2025



	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	TOTAL
<b>Nuevos afiliados PN</b>	51	28	24	36	30	12	34	28	20	17	9	20	<b>309</b>
<b>Nuevos afiliados PJ</b>	0	0	0	2	2	1	1	1	0	0	0	1	<b>8</b>
<b>2024</b>	51	28	24	38	32	13	35	29	20	17	9	21	<b>317</b>

	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	TOTAL
<b>Nuevos afiliados PN</b>	51	33	73	27	18	60	46	27	24	20	55	22	<b>456</b>
<b>Nuevos afiliados PJ</b>	0	1	2	1	3	3	0	0	5	2	1	3	<b>21</b>
<b>2025</b>	51	34	75	28	21	63	46	27	29	22	56	25	<b>477</b>

477 Nuevos asociados en el 2025, un crecimiento del **50%** en comparación con el año anterior, las visitas a las Iglesias, eventos y conciertos son la principal fuente para tener nuevos asociados. Los meses con mayor afiliaciones corresponde a **MARZO**, visitas de Iglesias y seguido con **JUNIO** la convención de la Cruzada Cristiana, seguido de Noviembre

# CICC 2025







Participamos en la **Convención Internacional Cruzada Cristiana 2025** con la presencia de nuestras marcas ElimCoop, Elim Seguros, ElimPlus y TuInstrumento a través de stands informativos.

Durante el evento realizamos sorteos y ofrecimos beneficios especiales a los asistentes, fortaleciendo el acercamiento con el público.

Como resultado, se lograron **63 nuevas afiliaciones**, consolidando el evento como un espacio importante para el crecimiento y posicionamiento de nuestras marcas.

Se lograron agendar citas con Pastores para mejorar el sonido de sus Iglesias.

# ELIMCOOP PREMIA TU FIDELIDAD





Se realizó la transmisión en vivo  
“**ElimCoop Premia tu Fidelidad**”, un  
espacio creado para reconocer y  
premiar la confianza de nuestros  
asociados.

Se entregaron **36 premios** entre  
electrodomésticos, instrumentos  
musicales, accesorios y regalos para  
niños.





**ELIMCOOP PREMIA TU FIDELIDAD** Sorteos En Vivo

Elimcoop 392 suscriptores Remix 63 Compartir Preguntar

1321 visualizaciones Emitido en directo el 22 dic 2025  
 Hoy celebramos tu fidelidad 🎄










Vistas Resumen AI Coach










Engagement	Outlier	VPH
4.8%	15x	0

Reproducción del chat destacado Top Fans

- @JhonFreddyRodriguezAcosta yooo
- @renataquintero7223 y me gustaria sacar un credito
- @centeparra3579 tan chévere
- @renataquintero7223 Hola yo lo necesito
- @josesema el horno se lo lleva mi nieta.. un remito navideño
- @ingridtalianahernandezchav620 por fis mi comida y yo lo necesitamos
- @RocioRenteria-b6w yo quiero uno
- @josesema un renito navideño
- @jhondrumers el horno viene con un pollo asado??
- @juliethpaolazapatajunco6240 🙌🙌🙌🙌🙌
- @janethhernandez5710 yo quiero participar buenas noches
- @Fercho4455 saludos
- @Fercho4455 saludos
- @soymrdeivi no tengo fotos jajaja
- @juliethpaolazapatajunco6240 pero dijeron de navidad
- @Fercho4455 saludos
- @Fercho4455 saludos
- @Fercho4455 saludos
- @luisama.suarezgutierrez3447 🍊🍊🍊🍊🍊
- @meryibanez1337 🍊🍊🍊🍊🍊
- @DilsaRomero-b7f buenas noches
- @centeparra3579 va a sortear la tablet?
- @marthaalvarado501 🙌🙌🙌
- @Fercho4455 felicitaciones 🎉🎉🎉
- @ginnacarollinaquintero7544 muchassssgracias un abrazooo grandoteeee
- @hdtozoa Me han dado bono educativo y es muy cierto, todo el año siendo tan bonitosss!

# Elimcoop Premia Tu Fidelidad

-  @Fercho4455 felicitaciones 🎉🎊
-  @ginnacarolinaquintero7544 muchassssssgracias un abrazooo grandoteeee
-  @hdtoloza Me han dado bono educativo y es muy cierto, todo el año siendo tan bonitoss!
-  @JesusMuniver-19 Excelente cooperativa
-  @luisama.suarezgutierrez3447 😊😊
-  @LuzNeylaRuiz Amén!!! 🙏🙏
-  @luzcolorado3807 necesitaba un préstamo para el semestre de mi sobrina y gracias por Elimcoop
-  @JanethPena-id5dn gracias a Elimcoop pude terminar mi primer nivel de instituto Bíblico y además fui una de las ganadoras de bono Educativa
-  @ingridtatianahernandezchav620 tu fidelidad es grande con esta cooperativa

-  @olgagarzon2768 nos sentimos tranquilos con elimcoop
-  @Fercho4455 ya pague mi piano y comienzo con la cabina y microfonos inalambricos
-  @josevicentenaranjolopez8584 ❤️
-  @fernadobernal5312 🇨🇴 Elimcoop 🇨🇴 mundial 🇨🇴 2026
-  @olgagarzon2768 estamos agradecidos aprendí a ahorrar
-  @FabioNelsonMelo estamos muy felices por los micrófonos 🎤
-  @orlandogaleano2574 tu instrumento,ha sido de bendición para VIDA ABUNDANTE
-  @olgagarzon2768 solo estoy ahorrando ,pero sabemos que nuestros dineros están seguros
-  @auroragamboaaguilar8349 que bendición para mi Elimcoop

# CONVOCATORIA PASTORAL



# TU INSTRUMENTO FEST







Tuvimos nuestro evento **TuInstrumento Fest**, un espacio para la presentación de equipos de sonido y de nuestro catálogo de productos, contando con la participación especial de la marca italiana Montarbo.

Se contó con stands de TuInstrumento y ElimCoop, ofreciendo beneficios, asesoría personalizada y obsequios a los asistentes.

El evento reunió a **86 participantes.**

# DETALLES ASOCIADOS





**elimcoop** ⋮  
ELIMCOOP

**468** publicaciones   **1567** seguidores   **53** seguidos

Servicios de crédito con el fin de mejorar la calidad de vida de nuestros asociados y sus familias ❤️  
Conoce más 📍  
Carrera 27 A 1B-22, Bogotá, Colombia



**tuinstrumentocom** ⋮  
Instrumentos musicales y sonido profesional

**239** publicaciones   **1985** seguidores   **82** seguidos

Tienda de instrumentos musicales  
✔️ **Financiamos tu instrumento musical** 🎸  
🎧 **Sonido profesional, instrumentos, accesorios y asesoría personalizada**  
🇨🇴 **Envíos a todo Colombia**  
Carrera 27 A #1B-22, Bogotá, Colombia



**elimseguros** ⋮  
Elim Seguros

**292** publicaciones   **440** seguidores   **21** seguidos

Corredor de seguros  
Garantizamos tu protección, la de tu familia y empresa  
¡Escríbenos para más información!  
Carrera 27 A # 1B - 22, Bogotá, Colombia

La implementación de estrategias de contenido estructurado y constante, basada en la producción de videos, piezas gráficas, permitió consolidar una comunidad cercana a los **4.000 seguidores en nuestras redes sociales.**

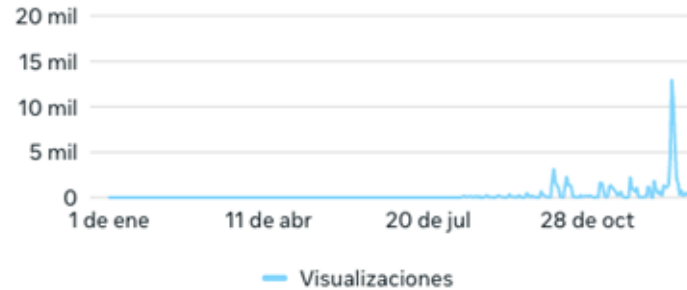
Este enfoque fortaleció la comunicación digital, la identidad visual y favoreció la construcción de una comunidad más activa.

# Instagram ElimCoop

Visualizaciones ⓘ

Exportar ▾

92,5 mil



Interacciones con el contenido ⓘ

Exportar ▾

1,1 mil ↑ 100%



# Instagram Tu Instrumento

Visualizaciones ⓘ

📄 Exportar ▾

175,5 mil



Interacciones con el contenido ⓘ

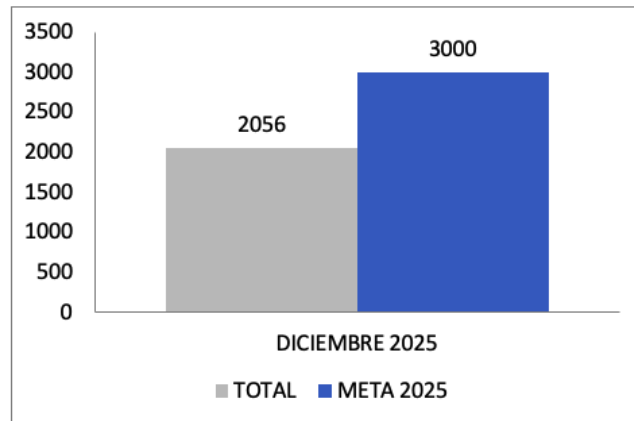
📄 Exportar ▾

1,9 mil ↑ 100%



## Asociados 2025

	<b>DICIEMBRE 2025</b>
<b>PERSONA NATURAL</b>	<b>1795</b>
<b>PERSONA JURIDICA</b>	<b>127</b>
Valores inferiores \$50	<b>134</b>
<b>TOTAL</b>	<b>2056</b>
<b>META 2025</b>	<b>3000</b>



*Seguimos trabajando para lograr llegar a los 3.000 asociados, debemos fortalecer la fidelización de los asociados, las visitas a las Iglesias, el plan de referidos, los congresos y eventos de la Cruzada Cristiana.*





# **Gestión Créditos**

## **2025**

Para el año 2025, el área de crédito se enfoca principalmente en aumentar la colocación créditos de libre inversión a plazos medios, con el fin de obtener una mayor rentabilidad.



Dentro de las gestiones realizadas se realiza el envío de mensajes masivos con créditos pre aprobados para nuestros asociados

Adicional se manejan diferentes estrategias como publicidad en redes





**Ese cambio que sueñas para tu hogar puede empezar hoy.**

Te ayudamos a proyectarte y construir el hogar que siempre soñaste.

 Descubre cómo podemos ayudarte a dar el primer paso.



 ELIMCOOP

**Creemos en tu futuro**

Te apoyamos para que estudiar no sea un sueño imposible.



**BONOS Y CRÉDITOS EDUCATIVOS**

[www.elimcoop.com](http://www.elimcoop.com)  
312 345 6692



 ELIMCOOP

**Tu proyecto merece despegar**

Con nuestros **créditos**, ese emprendimiento que sueñas puede empezar hoy.

[www.elimcoop.com](http://www.elimcoop.com)  
312 345 6692





**Te aprobamos un crédito hoy mismo...**

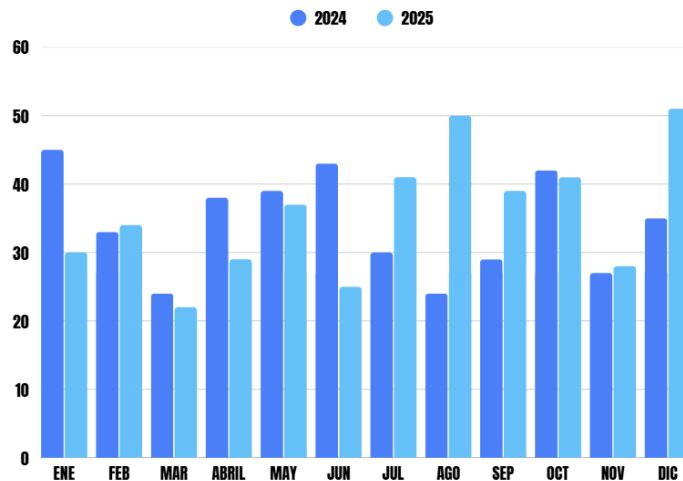
¿Qué haces primero?

- 1 Pago deudas
- 2 Compro una moto
- 3 Me voy de viaje
- 4 Invierto en mi negocio

Con nosotros el plan se hace realidad 

Responde esta historia y te contamos cómo

## Comparativo mes a mes



Se presenta un crecimiento anual del 4,40%

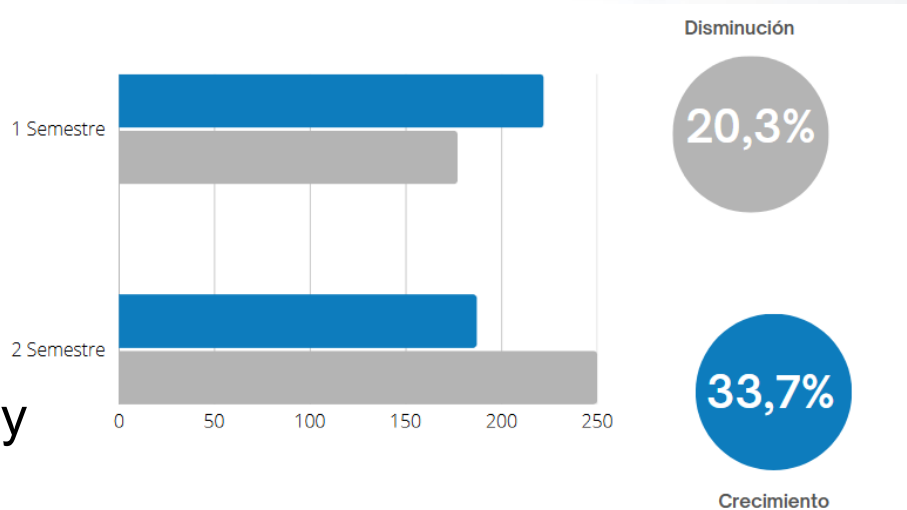
MES	2024	2025
ENE	45	30
FEB	33	34
MAR	24	22
ABRIL	38	29
MAY	39	37
JUN	43	25
JUL	30	41
AGO	24	50
SEP	29	39
OCT	42	41
NOV	27	28
DIC	35	51
TOTAL	409	427

En la gráfica  
anteriormente  
presentada podemos  
deducir

Para el 2025 se  
presenta un  
crecimiento  
moderado frente al  
2024, reflejando  
una recuperación  
en el 2 semestre  
así:

## Comparativo 2024-2025

En el 1 semestre del 2024, la colocación es de 222 mientras en el mismo semestre para el 2025 es de 177 se evidencia una disminución significativa frente al año anterior, sin embargo para el 2 semestre 2024 es de 187 y el 2025 de 250 permitiendo así el cierre positivo del año.

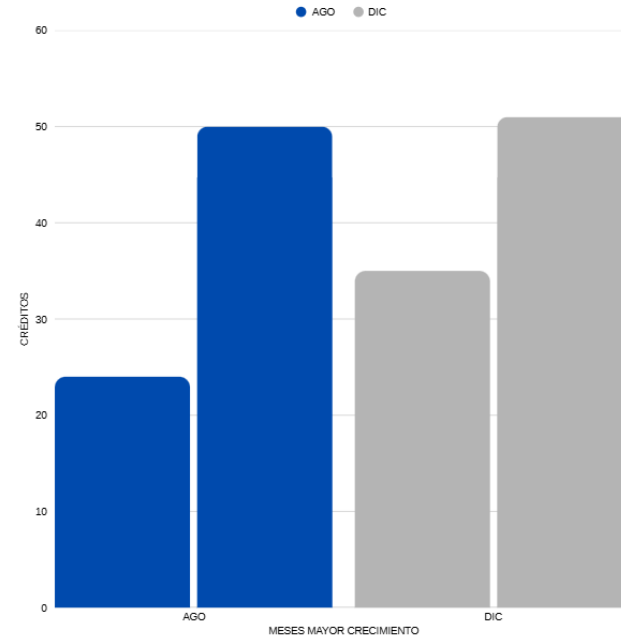


## Comparativo 2024-2025

Los meses mas representativos en el año se pueden identificar así:

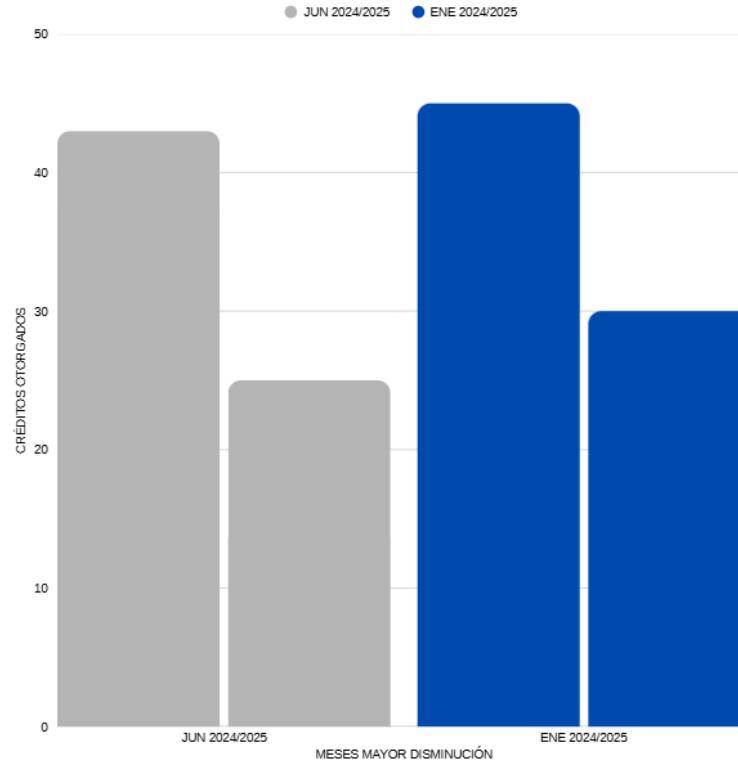
Mayor crecimiento:

MES	2024	2025	%
AGO	24	50	108,3%
DIC	35	51	45,7%



## Mayor disminución

MES	2024	2025	%
JUN	43	25	-41,9%
ENE	45	30	-33,3%



## Colocación por línea de crédito

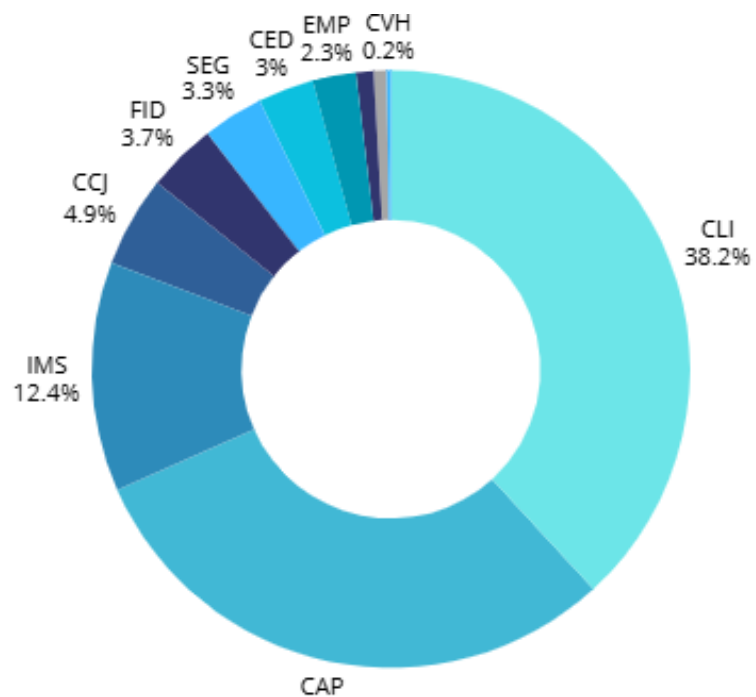
Para el 2025 se reciben 488 solicitudes de las cuales se aprueban 427, lo que muestra una tasa de aprobación del 87.5%. En consecuencia el número de solicitudes no aprobadas son 66 lo que equivale a un porcentaje de negación del 12,5%.

Un 30,5% aproximado de los asociados solicito un crédito, en cooperativas financieras el porcentaje positivo esta entre el 25% y 40%.

# Actualmente contamos con 11 líneas de crédito

1. Libre inversión
2. Compra de cartera
3. Vehículo
4. Fidelización
5. Crediaportes
6. Educación
7. Instrumentos
8. Seguros
9. Comercial PJ
10. Vivienda
11. Empleado

## Colocación por línea de crédito



Línea	Total créditos otorgados	Total colocado
CLI	163	\$ 1.178.142.749
CAP	129	\$ 443.395.463
IMS	53	\$ 262.747.206
CCJ	21	\$ 400.425.331
FID	16	\$ 99.499.029
SEG	14	\$ 14.378.146
CED	13	\$ 39.499.508
EMP	10	\$ 113.295.250
CVI	4	\$ 672.000.000
CTC	3	\$ 32.903.605
CVH	1	\$ 25.000.000
<b>TOTAL</b>	<b>427</b>	<b>\$ 3.281.286.287</b>

Para el 2025, se realizó la colocación de créditos sobre diversas líneas deduciendo:

Las líneas de crédito con mayor porcentaje de colocación son Libre inversión la cual ocupa cerca del 50% del valor desembolsado, seguida de Crediaportes, Comercial iglesias.

Las líneas de baja colocación representa una oportunidad estratégica de fortalecimiento en el 2026.

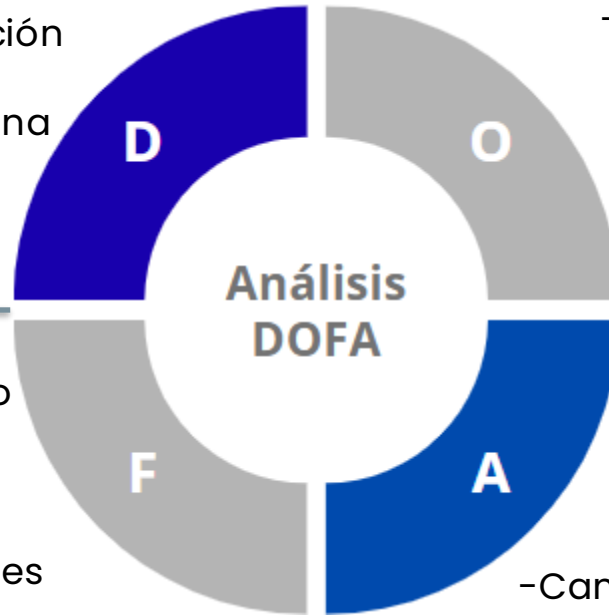
## Colocación por línea de crédito

2025 **\$ 3.281.286.287**

2024 **\$ 2.899.306.642**

Durante los años presentados se evidencia un incremento absoluto de \$381.979.645 correspondiente al 13,18% para el cierre del 2025 , confirmando una evolución favorable en la colocación.

- Se presenta bajo uso de algunas líneas.
- Limitación en la promoción Interna.
- Alta concentración en una Sola línea de crédito.



- Aproximadamente un 69% de los asociado no ha solicitado un crédito.
- Implementar estrategias digitales para agilizar el proceso
- Fortalecer la colocación de las líneas de baja colocación

- Aumento del desembolso en un 13,2 frente al 2024. Tasa de aprobación de 87.5%
- Participación en solicitudes del 30,5% de asociados.

- Si el crecimiento no se controla de manera técnica puede causar el sobreendeudamiento.
- Cambios en la capacidad de pago de los asociados.

La cooperativa presenta un crecimiento sólido y sostenido.

No obstante, para el 2026 se debe trabajar en diversificar la colocación, fortaleciendo las tasas menos usadas y ampliar la participación de los asociados.



# **Gestión Cartera y Riesgos 2025**

## COMPARATIVO DE LOS AÑOS 2024 - 2025



Análisis comparativo del comportamiento y calidad de la cartera de crédito de ElimCoop entre las vigencias 2024 y 2025, conforme a criterios de supervisión del sector solidario.

## **FORTALEZAS**

Inicio de procesos técnicos de calificación de cartera y fortalecimiento del control interno.

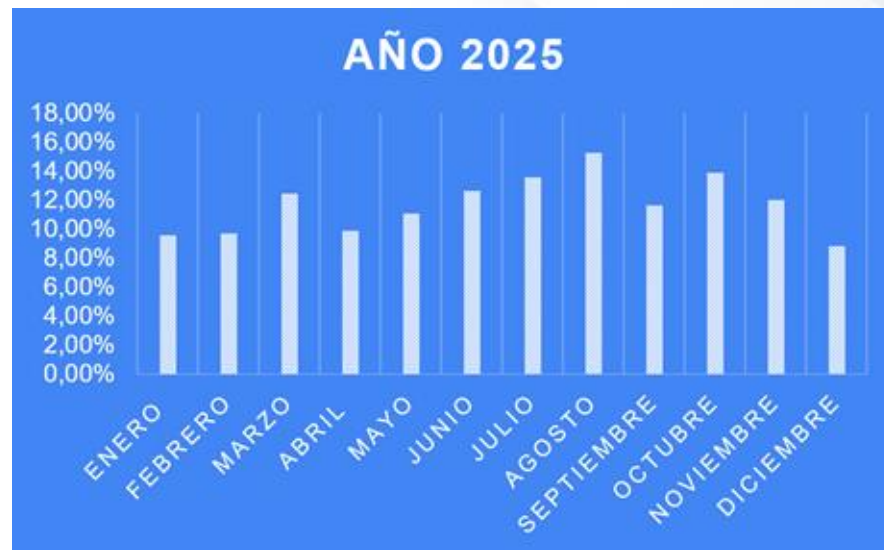
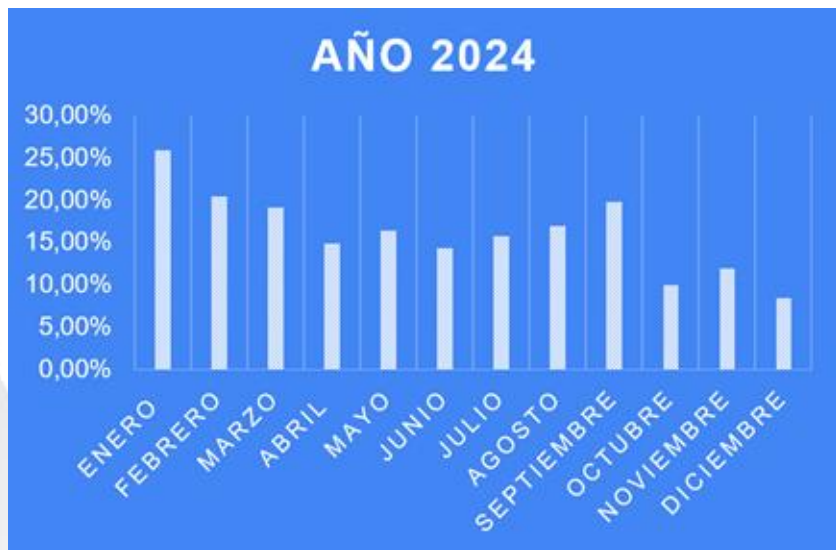
Implementación de seguimiento permanente a la cartera mediante gestión preventiva y jurídica.

Mayor rigor en la evaluación crediticia, validación de capacidad de pago y exigencia de garantías.

Disminución progresiva de indicadores de morosidad frente a periodos anteriores.

Aplicación de controles alineados al Sistema de Administración del Riesgo de Crédito – SARCE.

## COMPARATIVO DE LOS AÑOS 2024 - 2025



**Fortaleza:** Disminución del indicador promedio de morosidad, pasando de 16,15% en 2024 a 11,72% en 2025, evidenciando una mejora en la gestión del riesgo crediticio y en la eficiencia del proceso de recuperación de cartera.

Retrasos en la ejecución  
o impacto de algunas  
directrices del Comité de  
Riesgos.

Incremento de créditos  
de difícil recaudo  
concentrados en  
categoría E.

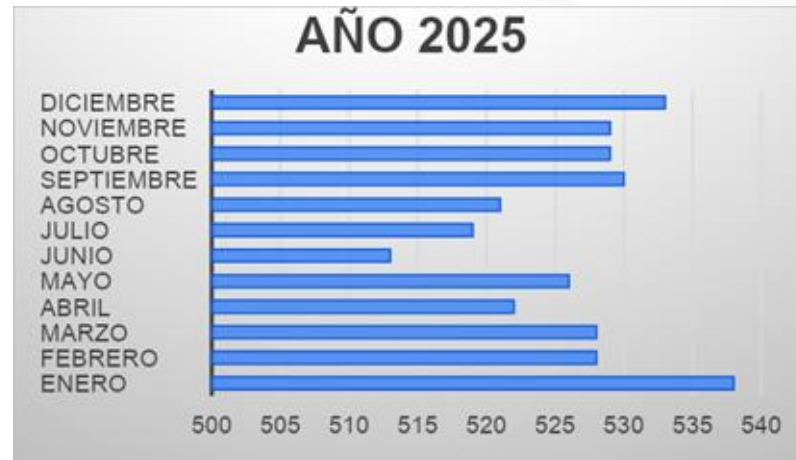
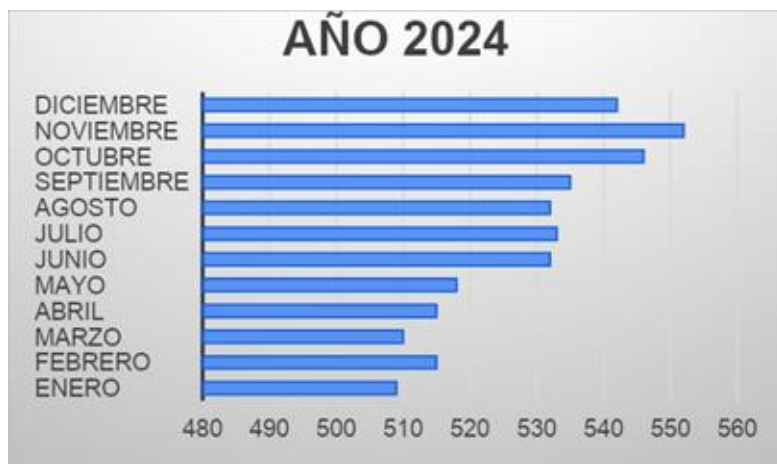
Prolongación de  
acuerdos de pago sin  
resultados efectivos de  
recuperación.

## **DEBILIDADES**

Falencias en  
procedimientos  
uniformes de notificación  
a codeudores y control  
documental.

Carga operativa que  
limita el impulso  
oportuno de procesos  
judiciales.

## COMPARATIVO DE LOS AÑOS 2024 - 2025



**Debilidad:** Disminución relativa en la dinámica de colocación crediticia durante 2025, asociada a alta carga operativa y a la necesidad de fortalecer estrategias comerciales más ágiles para la vinculación de asociados y promoción de los servicios financieros de la cooperativa.

Incremento de créditos  
de difícil recaudo  
concentrados en  
categoría E.

Posible deterioro de  
cartera si no se  
judicializan  
oportunamente  
obligaciones en mora  
avanzada

Riesgo reputacional  
derivado de  
inconformidades o  
cuestionamientos sobre  
procesos internos.

## **AMENAZAS**

Limitaciones jurídicas  
frente a ciertas garantías  
otorgadas por  
personerías jurídicas.

Condiciones económicas  
externas que afectan la  
capacidad de pago de los  
asociados.

**AÑO 2024**

<b>MES</b>	<b>CANTIDAD EN DINERO</b>	<b>PORCENTAJE</b>	<b>CANTIDAD EN MORA</b>
<b>ENERO</b>	\$4.790.463.406	<b>25,92%</b>	\$1.241.688.115
<b>FEBRERO</b>	\$4.731.784.582	<b>20,40%</b>	\$965.284.055
<b>MARZO</b>	\$4.805.901.164	<b>19,16%</b>	\$920.810.663
<b>ABRIL</b>	\$4.880.776.726	<b>14,87%</b>	\$725.771.499
<b>MAYO</b>	\$4.790.459.046	<b>16,38%</b>	\$784.677.192
<b>JUNIO</b>	\$4.784.849.214	<b>14,38%</b>	\$688.061.317
<b>JULIO</b>	\$4.734.114.607	<b>15,70%</b>	\$743.255.993
<b>AGOSTO</b>	\$4.749.059.294	<b>16,93%</b>	\$804.015.738
<b>SEPTIEMBRE</b>	\$4.632.053.332	<b>19,74%</b>	\$914.367.328
<b>OCTUBRE</b>	\$4.757.267.683	<b>10,01%</b>	\$476.202.495
<b>NOVIEMBRE</b>	\$4.916.434.000	<b>11,88%</b>	\$584.072.359
<b>DICIEMBRE</b>	\$4.917.385.523	<b>8,44%</b>	\$415.027.338

**AÑO 2025**

<b>MES</b>	<b>CANTIDAD DE DINERO</b>	<b>PORCENTAJE EN MORA</b>	<b>CANTIDAD</b>
<b>ENERO</b>	\$4.902.780.036	<b>9,60%</b>	\$470.666.883
<b>FEBRERO</b>	\$5.036.327.509	<b>9,71%</b>	\$489.027.401
<b>MARZO</b>	\$4.990.855.072	<b>12,46%</b>	\$621.860.542
<b>ABRIL</b>	\$5.301.168.169	<b>9,89%</b>	\$524.285.532
<b>MAYO</b>	\$5.337.329.118	<b>11,11%</b>	\$592.977.265
<b>JUNIO</b>	\$5.209.235.601	<b>12,66%</b>	\$659.489.227
<b>JULIO</b>	\$5.303.860.509	<b>13,55%</b>	\$718.673.099
<b>AGOSTO</b>	\$5.332.880.205	<b>15,24%</b>	\$812.730.943
<b>SEPTIEMBRE</b>	\$5.375.615.226	<b>11,67%</b>	\$627.334.297
<b>OCTUBRE</b>	\$5.526.844.753	<b>13,90%</b>	\$768.231.421
<b>NOVIEMBRE</b>	\$5.522.549.241	<b>12%</b>	\$662.705.909
<b>DICIEMBRE</b>	\$5.552.630.086	<b>8,82%</b>	\$489.741.974

## COMPARATIVO DE LOS AÑOS 2024 - 2025



**Amenaza:** Un aumento en el dinero prestado (saldo de cartera) con menos créditos indica una alta concentración del riesgo en pocos clientes, lo que incrementa peligrosamente la probabilidad de impago masivo si uno de ellos falla. Esta situación reduce drásticamente la liquidez inmediata, aumenta la morosidad y compromete el flujo de caja.

# OPORTUNIDADES

Optimización de herramientas tecnológicas para seguimiento y trazabilidad de cartera.

Actualización y socialización de manuales institucionales de crédito, cartera y gestión jurídica.

Implementación de educación financiera y cultura de pago para asociados.

Consolidación de bases internas de calificación de asociados para futuras decisiones crediticias.

Uso oportuno de procesos ejecutivos para mejorar recuperación efectiva.



La gestión desarrollada durante 2025 permitió una mejora sostenida en los indicadores de morosidad frente al año 2024, evidenciando mayor eficiencia en el control del riesgo crediticio, el seguimiento preventivo y las acciones de recuperación administrativa y jurídica, en concordancia con los lineamientos del SARCE.

---

Aunque se presentó una reducción en el número de créditos colocados, el crecimiento del saldo económico de la cartera refleja una estrategia de colocación más selectiva y técnicamente evaluada, fortaleciendo la sostenibilidad financiera y la estabilidad institucional.

---

Las variaciones en la dinámica comercial, la carga operativa y la concentración del saldo de cartera en un menor número de asociados constituyen un aspecto a monitorear, dado su potencial impacto sobre la liquidez, el flujo de caja y los niveles futuros de riesgo crediticio.

## **Conclusión estratégica:**

La gestión de cartera durante el periodo evaluado demuestra una transición hacia un modelo más técnico, preventivo y jurídicamente soportado, orientado no solo al crecimiento de la colocación sino principalmente a la sostenibilidad financiera y recuperación efectiva de los recursos institucionales, consolidando bases para una administración del riesgo más sólida en los próximos periodos.





# **Junta de vigilancia 2025**

• Presidente

• Secretario

Johnny  
Cuervo

Edward  
Tinjacá

Liliana  
Ochoa

Cristian  
Triana

• Vocal

• Apoyo  
Logístico

## Equipo de Trabajo



# ¿Qué es la Junta de Vigilancia?



La junta de vigilancia es el órgano de control social permanente, y se rige bajo el artículo 40 de la Ley 79 de 1988 (Ley de actualización de la Legislación Cooperativa).

Bajo ese ámbito legal el órgano de control social interno deberá desarrollar sus funciones, trabajando mancomunadamente con los órganos de administración, todo ello encaminado a obtener los resultados perseguidos por el ente solidario, pero no interfiriendo en las funciones de otros órganos.

## TAREAS REALIZADAS 2025

Revisión documental y estados de cuenta. Aportes y préstamos de asociados postulados para integrar los diferentes comités.

Cronograma año 2025 y Tareas a realizar.

Revisar y evaluar los procesos operativos de cada comité de la Cooperativa.

Revisión de actas físicas de cada comité de la Cooperativa.

Contextualización sobre los comienzos y el avance que ha tenido la actividad secundaria de ELIMCOOP. Auditoria al proceso administrativo y operativo del área de ventas de instrumentos, equipos y demás artículos que ofrece Tuinstrumento.

Revisión y análisis del documento de la Supersolidaria.

## HALLAZGOS

- ❖ La gestión de cobro a los socios postulados para representantes en los diferentes comités tiene resultados muy positivos.
- ❖ Ha sido un total éxito la gestión y el desarrollo de Tuinstrumento, se deberán ajustar los programas contables y facturación, el bodegaje y lo que se requiera para el crecimiento de esta.
- ❖ Se recomienda completar los casos discutidos con su respectivo veredicto en todos los casos que estudie el comité de créditos.

## **HALLAZGOS**

### **❖ Revisión y análisis del documento de la Super Solidaria**

Después de la exposición detallada del documento de la Super Solidaria se aportan las siguientes conclusiones y sugerencias.

- Hacer una campaña pedagógica con los asociados que frecuentan hacer sus pagos por medio de consignación, que los soportes sean conocidos por la Cooperativa. (Se puede generar una base de datos de esos asociados)
- Se conoce el arduo trabajo que se hace con las personas que adeudan a la Cooperativa, aunque se han logrado metas, deberíamos conocer qué otras estrategias se han pensado para que la cartera vencida sea cada vez menor.

## HALLAZGOS

- Recomendamos al abogado encargado realizar un informe detallado del seguimiento de cobranza que se ha realizado con los asociados morosos.
- Se debe verificar con detenimiento la documentación de los créditos a cada asociado, especialmente al personal directivo, administrativo y de comités. Respetando siempre las decisiones que se tomen por los pares encargados según normatividad.
- Hacer verificación periódica de aportes de los asociados y motivar de manera estratégica a aquellos que han dejado de hacerlo (Asociados inactivos).
- Se deberá detectar el origen de las fallas y los responsables en revisar esos informes. Auditorias internas, proyecto de gestión.
- Gestionar la devolución de dineros a personas retiradas en cuanto a la revalorización.

## Junta de vigilancia – Objetivos 2026

- Lograr que cada uno de los comités no solo tengan sus reuniones periódicas presenciales o virtuales, pero con la recurrencia necesaria para el cumplimiento de los objetivos.
- Que las actividades secundarias de la cooperativa no solo crezcan, sino que su labor sea cada vez más excelente junto a sus procesos contables y la diversificación de propuestas para su crecimiento.
- Lograr tener representación de la junta de vigilancia en cada una de las reuniones de comités de la cooperativa.
- Fijar criterios, mecanismos e indicadores de autoevaluación, coevaluación y heteroevaluación.



**“Cada uno debe evaluar sus propios actos y estar satisfecho de sus logros sin compararse con los demás.”**

**Gálatas 6:4**



# **Solidaridad**

## **2025**

Dando cumplimiento a los objetivos del Comité de Solidaridad de la Cooperativa Elimcoop, se presenta el resumen de las actividades y auxilios otorgados durante el ejercicio del año 2025

# EJECUCIÓN DE PROGRAMAS Y AUXILIOS

- **BONOS EDUCATIVOS**

Se llevó a cabo la convocatoria anual de bienestar estudiantil, orientada a mitigar los costos académicos de los asociados y sus familias.

**Bonos adjudicados:** 30 bonos.

**Valor unitario:** \$240.000.

**Inversión total \$7.200.000**

# ENTREGA DE BONOS 2025





## • **AUXILIOS DE APOYO ECONÓMICO**

Se atendieron solicitudes extraordinarias por diversas circunstancias (calamidad, salud o situaciones especiales), siempre bajo el cumplimiento de los requisitos establecidos en el reglamento del Comité.

**Solicitudes recibidas y aprobadas:**

12 casos.

**Inversión total: \$3.060.000.**

- **AUXILIOS DE APOYO ECONÓMICO**

CONCEPTO	CASOS
Hospitalización por enfermedad Cerebrovascular	1
Hospitalización por Accidente de tránsito	2
Fallecimiento	3
Hospitalización por afectación de Salud	6
<b>TOTAL CASOS</b>	<b>12</b>

Concepto	Cantidad	Valor Total
Bonos Educativos Entregados	30	\$7.200.000
Apoyos Económicos	12	\$3.060.000
<b>TOTAL, GESTIÓN</b>	<b>42</b>	<b>\$10.260.000</b>

**Sustentación:**  
Todos los casos cuentan con el soporte documental requerido para su auditoría y seguimiento.

- **GESTIÓN EN CIFRAS 2024 vs 2025**

	2024		2025	
Concepto	Cant	Valor Total	Cant	Valor Total
Bonos Educativos	30	\$ 6.000.000	30	\$ 7.200.000
Apoyo Económico	12	\$ 3.200.000	12	\$ 3.060.000

## CONCLUSION

El Comité de Solidaridad reafirma su compromiso con el modelo cooperativo, logrando impactar positivamente a **42 asociados** y sus familias a través de una inversión social directa de **\$10.260.000**



# INFORME DE GESTIÓN 2025

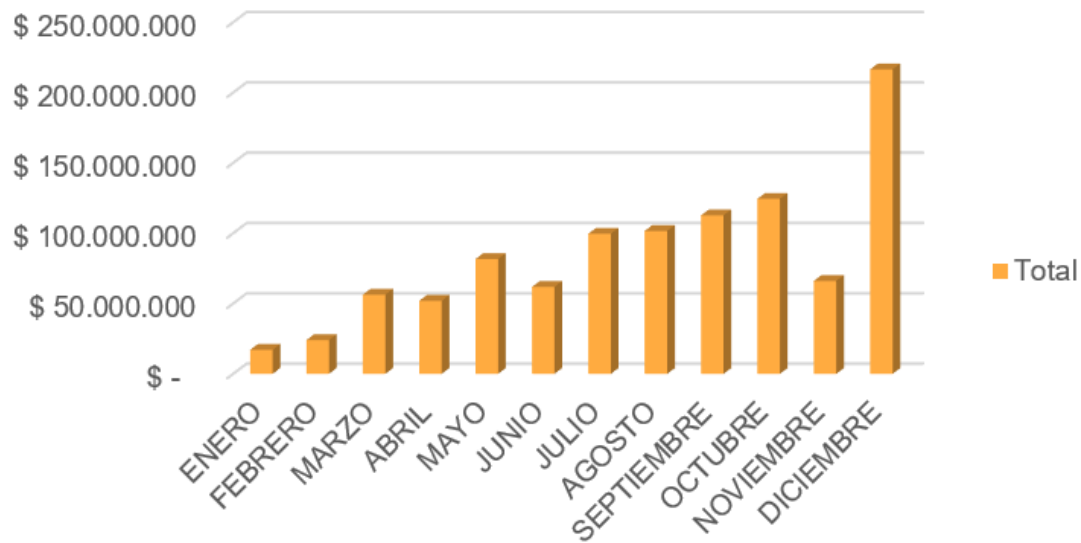
2025





# **RESUMEN DE VENTAS 2025**

MES	VENTA TOTAL POR MES
ENERO	\$17.041.947
FEBRERO	\$24.018.999
MARZO	\$56.308.871
ABRIL	\$51.953.527
MAYO	\$81.640.776
JUNIO	\$61.798.665
JULIO	\$99.595.675
AGOSTO	\$101.580.226
SEPTIEMBRE	\$112.686.721
OCTUBRE	\$124.407.598
NOVIEMBRE	\$66.061.156
DICIEMBRE	\$216.453.506
<b>Total general</b>	<b>\$1.013.547.667</b>



Durante el año 2025 se estableció una meta mensual de **\$50.000.000**, para una **meta anual proyectada de \$600.000.000**.

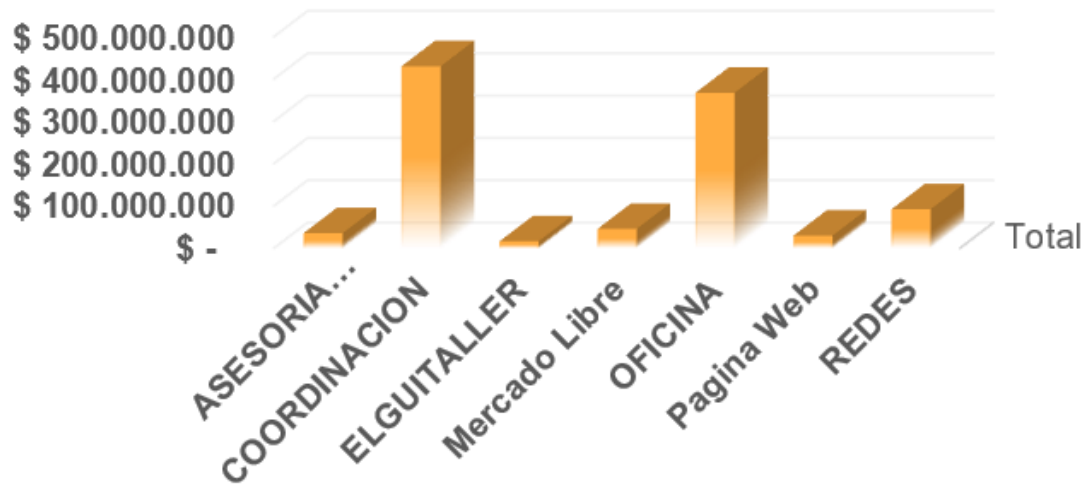
El resultado acumulado al cierre del año fue de **\$1.013.547.669**, alcanzando un **169% de cumplimiento sobre la meta anual**, superando significativamente lo proyectado.

# **CANALES DE VENTA**



Durante el año 2025, la empresa alcanzó un total general en ventas de **\$1.013.547.667**, distribuidos estratégicamente a través de diferentes canales comerciales.

CANAL DE VENTA	TOTALDE VENTA
Asesor Comercial	\$35.030.999
COORDINACION	\$426.167.441
ELGUITALLER	\$15.817.085
Mercado Libre	\$45.144.942
OFICINA	\$366.998.813
Pagina Web	\$32.765.002
REDES SOCIALES	\$91.623.385
<b>Total general</b>	<b>\$1.013.547.667</b>



## TuInstrumento

El canal con mayor participación fue **Coordinación**, con **\$426.167.441**, representando el principal motor comercial del año. En segundo lugar, se destaca el canal **Oficina**, con **\$366.998.813**, consolidando la venta directa como un pilar fundamental del negocio.

Otros canales con participación relevante fueron:

**Redes sociales:** \$91.623.385

**Mercado Libre:** \$45.144.942

**Asesor/John:** \$35.030.999

**Página Web:** \$32.765.002

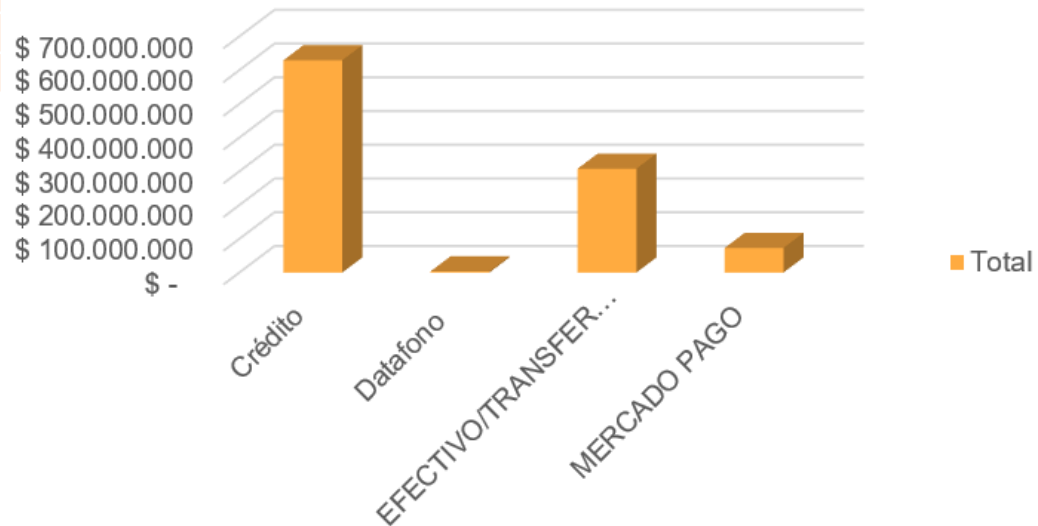
**El Guitaller:** \$15.817.085



Se evidencia que más del 75% de las ventas provienen de la gestión directa comercial (Coordinación + Oficina), lo que demuestra una sólida estrategia de venta consultiva y acompañamiento personalizado al cliente.

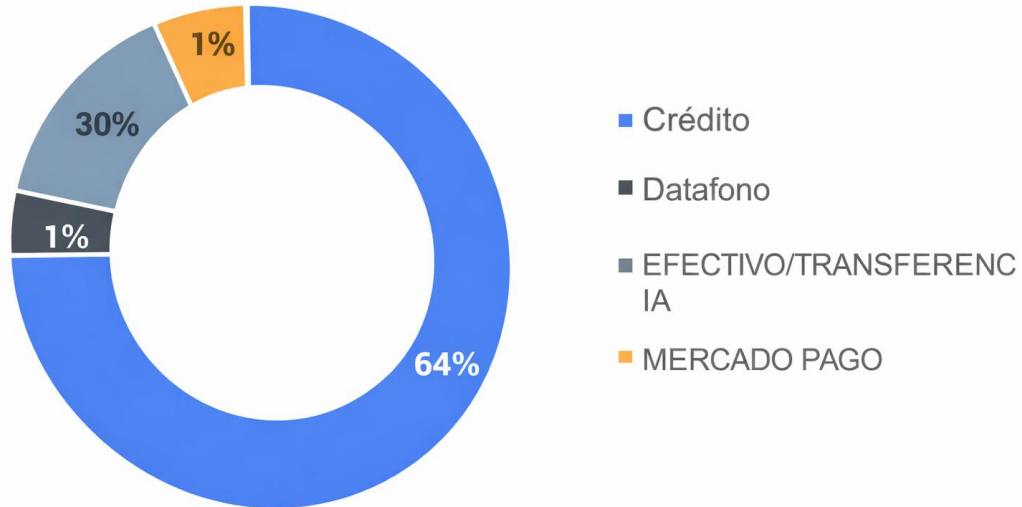
# **METODOS DE PAGO**

METODO DE PAGO	VENTA TOTAL
Crédito	\$629.333.456
Datafono	\$3.440.000
EFFECTIVO/ TRANSFERENCIA	\$307.844.267
MERCADO PAGO	\$ 72.929.944
<b>Total general</b>	<b>\$1.013.547.667</b>



Durante el año 2025, el comportamiento de los clientes evidenció una marcada preferencia por el **pago a crédito**, siendo este el método con mayor volumen de facturación y representando la principal fuente de ingresos del periodo.

## PORCENTAJES DE CANALES DE VENTA



**El 64% de las ventas se realizaron a crédito**, lo que confirma que esta modalidad es el principal impulsor del crecimiento comercial. Sin embargo, también implica una alta dependencia del financiamiento y exige una gestión rigurosa de cartera y flujo de caja.

**El 30% correspondiente a efectivo y transferencias** representa un porcentaje saludable de liquidez inmediata, aportando estabilidad financiera y rotación de capital.



# **CONCLUSIONES DE GESTIÓN**

### **Fortalecimiento de la gestión comercial directa**

Más del 75% de las ventas provienen de la gestión directa (Coordinación y Oficina), lo que demuestra:

- Eficiencia en la venta consultiva
- Alta conversión de asesoría personalizada, visitas presenciales en las iglesias
- Liderazgo efectivo en la coordinación comercial
- Posicionamiento sólido en el segmento de redes sociales y de Iglesias
- La coordinación no solo administró el canal, sino que fue el principal motor de ingresos.

**TU INSTRUMENTO** creció apalancado en crédito, pero para 2026 sería estratégico: Incrementar medios de pago electrónicos inmediatos.

Fortalecer canales digitales.

Reducir ligeramente la dependencia del crédito para mejorar liquidez.

### **Gestión estratégica de liderazgo comercial**

Durante 2025 no solo se vendió más, sino que se estructuró mejor el proceso comercial:

- Seguimiento mensual a metas
- Control de indicadores
- Gestión de canales
- Optimización de atención al cliente
- Acompañamiento en cartera
- Crecimiento en venta consultiva

La coordinación operó con visión estratégica y enfoque de crecimiento sostenible.

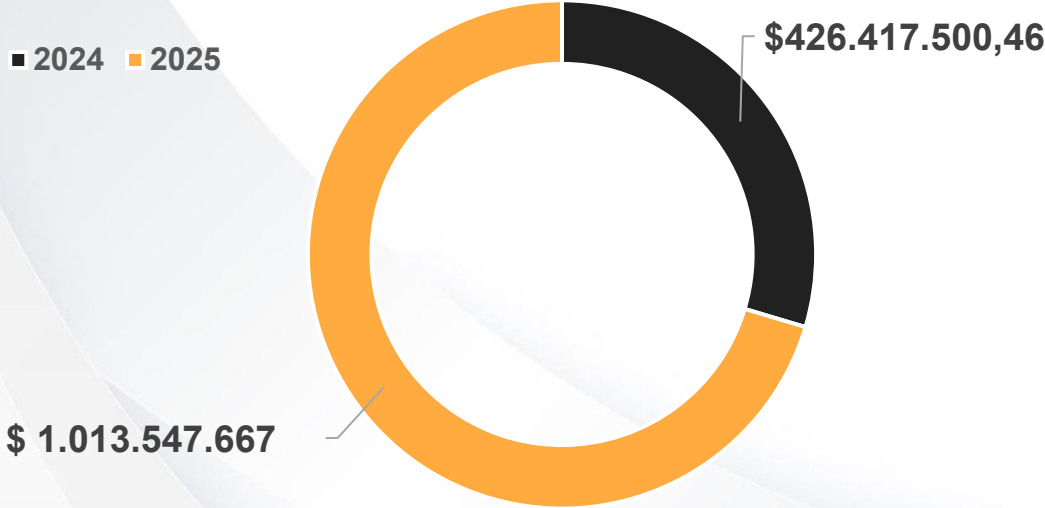


# **COMPARATIVO DE VENTAS 2024 VS 2025**



# COMPARATIVO DE VENTAS 2024 VS 2025

■ 2024 ■ 2025



## CONCLUSIONES FINALES

El año 2025 cerró con ventas totales por **\$1.013.547.669**, frente a los **\$426.417.500** registrados en 2024, lo que representa un crecimiento aproximado del **138% anual**.

Este resultado no solo evidencia un incremento significativo en la facturación, sino una transformación estructural en la gestión comercial, fortalecimiento de los canales de venta y consolidación de la estrategia de crédito como motor de crecimiento, manteniendo al mismo tiempo un control saludable de cartera.