

MENSAJE DEL DIRECTOR GENERAL

INFORME DE LA MARCHA DE LA SOCIEDAD, PRESENTADO POR EL DIRECTOR GENERAL AL CONSEJO DE ADMINISTRACIÓN, CORRESPONDIENTE AL EJERCICIO FISCAL DE 2025

2-14,2-22

En mi carácter de Director General de Grupo Nacional Provincial, SAB (GNP), y con base en lo establecido por la Ley del Mercado de Valores, presento ante ustedes el informe anual correspondiente al desempeño y a los resultados obtenidos por la sociedad durante el ejercicio fiscal de 2025, los estados financieros y sus notas de revelación, así como las principales políticas y criterios contables y de información seguidos en la preparación de este informe. Asimismo, expongo los criterios ambientales, sociales y de gobierno corporativo más relevantes de la empresa durante el periodo.

En 2025, la economía mundial logró una normalización monetaria con crecimiento moderado, mientras que México enfrentó un año marcado por la desaceleración económica y un ajuste fiscal. Si bien el inicio del año sorprendió por su resiliencia, la segunda mitad del periodo mostró el impacto de una demanda interna debilitada y una pausa en la ejecución de grandes proyectos de inversión. Este efecto se reflejó en el Producto Interno Bruto (PIB), que cerró el año con un crecimiento de 0.7%², menor al registrado en 2024.

² PIB oportuno respecto al año anterior.



En contraste, el sector asegurador mantuvo un dinamismo notable: creció 12.6%³ en términos reales. Esto demuestra que, ante la incertidumbre, las familias y las empresas mexicanas le dan prioridad a su protección y la de su patrimonio. Durante el ejercicio de 2025, los distintos ramos en el sector se desempeñaron de la siguiente manera:

- Vida creció 11.5%, gracias al crecimiento de los seguros con componente de ahorro.
- Gastos Médicos avanzó 11.6%, dado el incremento en las primas del ramo.
- Autos registró un alza de 9.9%, debido a la estabilización en la venta de vehículos nuevos.
- Daños creció en 21.1%, impulsado por la inversión en tecnología y energía.

Las aseguradoras mexicanas mostraron gran capacidad para cubrir sus compromisos, incluso en escenarios de crisis extrema. El sector mantiene más de 3 veces el capital mínimo requerido por la Ley y gestiona más de \$2,021,684 mdp en reservas, lo que garantiza que cada póliza emitida

esté respaldada por activos líquidos y seguros. Además, el sector pagó más de \$558,476 mdp en siniestros durante el año, y la penetración del seguro en México alcanzó el 2.85% del PIB en 2025.

Al cierre de 2025, GNP reafirma su liderazgo en el sector asegurador de México, con una participación de mercado del 13.0% en el periodo, ampliando la diferencia con el segundo lugar. Las primas emitidas fueron de \$128,435 mdp, un crecimiento del 10.3% con respecto al año anterior, mientras que la base de clientes llegó a los 10.6 millones y el resultado neto alcanzó los \$4,577 mdp. Como se mencionará más adelante, la no acreditación del IVA de los siniestros de No Vida de 2025 supuso un costo fiscal de \$3,108 mdp, por lo que el resultado neto definitivo fue de \$1,469 mdp. Estas operaciones y registros se realizaron con apego a lo dispuesto en la Ley referida y a lo establecido por las autoridades correspondientes.

GNP cerró el 2025 más fuerte que nunca, cumpliendo la misión de proteger a las familias mexicanas e impulsando la cultura del seguro, un pilar fundamental para el desarrollo del

país. Este año, evolucionamos los conceptos tradicionales de la filosofía empresarial al definir nuestro propósito: "Dar tranquilidad a las personas para que vivan de manera increíble".

La solidez patrimonial de GNP se ve reflejada en diversos indicadores: el capital contable, que en 2025 ascendió a \$22,532 mdp; el margen de solvencia, de \$17,263 mdp, y el índice de solvencia, que fue de 4.28. Asimismo, la compañía contó con el reconocimiento de las siguientes agencias calificadoras: mantuvo las notas "A" (Excelente) de *AM Best* y "mxAAA/Estable" de *Standard & Poor's Global Ratings*, lo que garantiza una posición financiera de primer nivel y plena confianza para el cumplimiento de las obligaciones.

Sin duda, el respaldo estratégico de Grupo BAL ha sido fundamental para que GNP continúe liderando la industria mediante la innovación y una oferta de valor constante. Este año se reafirmó la capacidad de adaptación ante un entorno dinámico y se le dio prioridad a la cercanía con los clientes y a la eficiencia operativa. Entre los hitos más relevantes de 2025, destacan los siguientes:

GNP cerró el 2025 *más fuerte que nunca*, cumpliendo la misión de proteger a las familias mexicanas e impulsando la cultura del seguro, un *pilar fundamental* para el desarrollo del país.

³ Mercado anualizado al tercer trimestre de 2025. Última cifra disponible.

Tu Seguro GNP
Vida Más
 te premia con
\$25,000 PESOS

Veinticinco mil pesos

¡Participa desde tu
 App Soy Cliente GNP!



Seguros de Vida

En el ramo de Vida, se alcanzaron ventas de \$43,084 mdp, lo que representa un crecimiento nominal del 9.0% con respecto al año anterior, así como una participación del 10.3% en el mercado.

En el segmento Individual, se mejoró la oferta de productos y beneficios para los clientes. Destaca la integración de nuevas opciones a los planes de rentas temporales, el robustecimiento a la oferta de los planes "dotales" con la incorporación de nuevas opciones de pagos y el fortalecimiento de la cobertura del producto "Consolida".

Además, se lanzaron campañas para incentivar la venta con socios comerciales y clientes; entre ellas, destaca el primer Sorteo Vida Más.

Finalmente, en Vida Grupo, se alcanzó un hito clave en la estrategia de competitividad, ya que se logró una optimización histórica en los costos de coberturas adicionales. Al reducir significativamente las tarifas, GNP reafirma el compromiso de poner soluciones de alta calidad al alcance de todos los mexicanos.

El ramo de vida tuvo un *crecimiento* nominal de **9.0%** respecto al año anterior, logrando una participación de mercado del 10.3%



Seguros de Automóviles

En 2025, en el ramo de Automóviles, se obtuvieron primas por \$31,675 mdp, con un crecimiento nominal de 5.7% con respecto al año anterior y una participación de mercado de 14.9%.

GNP reforzó su compromiso con toda la cartera de clientes de Automóviles, al integrar a la oferta de valor nuevos beneficios exclusivos que premian la confianza: Renovación GNP, Fidelidad GNP y Pago Único.

Por otra parte, el segmento corporativo mostró un giro relevante: tras años de desafíos, las iniciativas puestas en marcha han logrado estabilizar la operación. Gracias a la estrategia ejecutada, el segmento alcanza este año un punto de inflexión clave en su desempeño. Así, consolida una tendencia de recuperación sostenida en sus indicadores fundamentales.



GNP reforzó su compromiso con toda la cartera de clientes de Automóviles, al integrar a la oferta de valor nuevos *beneficios exclusivos* que premian la *confianza*.

Seguro de Daños

El ramo de Daños reportó primas por \$6,957 mdp durante 2025; alcanzó un crecimiento nominal de 24.1% con respecto al año anterior, lo que se traduce en una participación de mercado de 4.2%.

Este periodo estuvo marcado por la innovación y el fortalecimiento del portafolio, con mejoras relevantes en productos clave, el lanzamiento de nuevas soluciones –como el producto Agricultura Protegida GNP– y una estrategia comercial robusta enfocada en ampliar el alcance de la oferta en los distintos canales. Los resultados reafirman el compromiso de GNP con la excelencia, con la protección de los clientes y con la proyección de un crecimiento sostenible hacia el futuro.

Agricultura Protegida GNP

Seguro para cubierta, estructura y cultivo





CREDITO AFIANZADOR, S.A.,
COMPAÑÍA MEXICANA DE GARANTÍAS



Subsidiarias

Solvimás

Durante 2025, Solvimás celebró su 50º aniversario, un capítulo de crecimiento excepcional que ratifica su compromiso con el desarrollo financiero. Durante el periodo, se alcanzó una colocación histórica de \$3,044 mdp, con lo que se superó el objetivo planteado en un 196% y un ingreso de \$655 mdp. Asimismo, *Standard & Poor's* otorgó la calificación "mxAA" que confirma la estabilidad y la solidez financiera de la empresa.

Solvimás consolida su liderazgo con 1,028 clientes activos y una presencia digital cada vez más amplia. Con una clara visión de futuro, se invirtió en modernizar la experiencia del cliente con una innovadora estrategia de *onboarding* digital. Además, la renovación de autos utilitarios con modelos híbridos subraya el compromiso con la sostenibilidad.

Finalmente, Solvimás se prepara para ser un aliado integral y de soporte especializado para el ecosistema GNP.

Crédito Afianzador

Crédito Afianzador cerró 2025 con primas por \$38 mdp y un resultado neto de \$25 mdp. La empresa fortaleció su solvencia con un capital contable de \$206 mdp y un margen de solvencia de \$199 mdp. *Standard & Poor's* ratificó la calificación "mxAAA/Estable", la más alta en solidez financiera.

Médica Móvil

Durante el ejercicio, Médica Móvil alcanzó un ingreso de \$357 mdp y un resultado neto de \$74 mdp, lo que representa un crecimiento del 160.3% con respecto a 2024. Además, el programa Tu Guía Gastos Médicos experimentó un crecimiento notable: llegó a más cuentas estratégicas y posicionó al programa como diferenciador en la oferta de valor de clientes del segmento individual y colectivo.

Canal Agentes se mantiene como la fuerza de ventas multirramo líder con más de 15 mil Agentes GNP, logrando un *crecimiento* de **7.6%** en primas totales y una cartera que supera los 2.2 millones de clientes.

Canal Agentes

En 2025, el Canal Agentes mantuvo su posición como la fuerza de ventas multirramo líder del país, respaldada por una estructura de más de 15,000 profesionales de seguros. Este liderazgo se materializó en un crecimiento de 7.6% en primas totales y una cartera que supera los 2.2 millones de clientes, todo esto como resultado de potentes estrategias comerciales.

Además, se mantuvo la evolución de la App Agentes GNP; se integraron nuevos servicios digitales y se siguió invirtiendo en el desarrollo profesional de los agentes con amplios programas de capacitación.

Canal Corredores y Gobierno

El Canal Corredores y Gobierno demostró un sólido desempeño durante este periodo: registró un crecimiento de 11.2% en primas con respecto al año anterior y una base de clientes de 3.4 millones. Este crecimiento se ve materializado, en mayor medida, por el segmento de Agencias que creció 11.0%, gracias a los programas de financiamiento.

Por otra parte, se continuó promoviendo la cercanía con los socios comerciales y se implementó exitosamente la herramienta de Gestor Comercial, con 100% de los usuarios conectados.

Por su parte Canal Corredores y Gobierno registró un *crecimiento* de **11.2%** en primas y una base de clientes de 3.4 millones.

Canal Masivo

En 2025, el Canal Masivo enfocó su estrategia en duplicar el negocio hacia 2030; cerró el año con un crecimiento de 19.9% en primas y más de 5 millones de clientes, esto es, un incremento de 5.8% con respecto a 2024.

Durante el periodo, se impulsó la transformación digital (inteligencia artificial, seguros embebidos y gestor comercial) y el músculo comercial se siguió fortaleciendo con un crecimiento de más del 40% en agentes empleados; además de brindarles capacitación especializada, se logró la expansión territorial con 100 oficinas móviles, con lo que se garantiza la rentabilidad y el liderazgo de GNP en el mercado masivo.

Servicio a clientes e intermediarios

En 2025, como estrategia prioritaria, GNP se centró en el cliente para impulsar la confianza, reconocer la lealtad y proteger a millones de mexicanos de manera más integral, al ser una empresa multirramo.

La compañía cerró el año con más de 10.6 millones de clientes y un crecimiento de más de 10 puntos en la satisfacción del cliente en comparación con el año anterior. GNP refrendó su compromiso con la excelencia operativa al obtener una calificación de 9.64 en el Índice de Desempeño de Atención a Usuarios que emite la Comisión Nacional para la Protección y Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros (CONDUSEF). Por otra parte, el *First Contact Resolution* se situó en 88%.

Con apoyo de tecnología de punta y de inteligencia artificial, se fortaleció la autogestión y digitalización de la información de los clientes y socios comerciales: el ecosistema digital Soy Cliente GNP garantiza un servicio ágil y cercano.

En Siniestros Automóviles, la contención de costos y la satisfacción se equilibraron con el modelo de talleres exclusivos, lo que redujo el costo promedio de reparación y mejoró el índice de satisfacción. Además de mantener las primeras posiciones en el ranking de recuperaciones de unidades en siniestros por robo del sector asegurador.

En Siniestros Gastos Médicos Mayores, se implementó el modelo de Hospitales Abanderados y Médicos de Confianza en 20 ciudades, para promover servicios de salud de alta calidad y eficiencia, fortalecer el direccionamiento y optimizar el costo del siniestro.

Canal Masivo *enfocó* su *estrategia* en duplicar el negocio hacia 2030; cerró el año con un crecimiento de *19.9%* en primas y más de 5 millones de clientes.

Transformación

Durante 2025, GNP consolidó las iniciativas de modernización tecnológica y eficiencia operativa. Asimismo, se avanzó en la migración de la cartera de Gastos Médicos Colectivo al sistema INFO, plataforma que ya gestiona los ramos de Gastos Médicos Individual, Daños, Autos, Vida Grupo y Vida Individual. Por otra parte, el proyecto Vital, enfocado en la transformación del ramo de Vida Individual, integró módulos de automatización y autoservicio que optimizan la gestión documental para clientes e intermediarios.

Estos avances se complementan con la modernización del área de Tesorería, la cual, en su fase inicial enfocada en Vida Individual, permitirá establecer una experiencia operativa integral en este ramo. La plataforma *Palantir Foundry* se consolidó como un habilitador estratégico en la operación de Gastos Médicos Mayores, al expandir su uso de forma transversal. Finalmente, se generalizó el uso de la inteligencia artificial generativa en toda la organización, lo que asegura una cultura de innovación sostenible y eficiente.

Criterios de inversión

GNP basa sus decisiones de inversión en el análisis del desempeño financiero, las prácticas de gobierno corporativo y el compromiso ambiental y social, de acuerdo con la Política de Inversión aprobada por el Consejo de Administración.

La diversificación de la cartera de instrumentos de inversión, principalmente emitidos por el Gobierno Federal e instituciones privadas y bancarias, permite cubrir de forma eficaz y eficiente las obligaciones adquiridas con los asegurados.

Durante 2025, GNP
consolidó iniciativas de
modernización tecnológica
y eficiencia operativa.

GNP lidera el camino en *ciberseguridad* y brinda a sus clientes la confianza de que sus activos están protegidos por una gobernanza avanzada y una *tecnología* de vanguardia.

Gestión integral de riesgos

GNP ofrece certidumbre a los asegurados y accionistas gracias a un robusto Sistema de Administración de Riesgos, validado como exitoso y sin deficiencias en la Autoevaluación de Riesgo y Solvencia Institucionales (ARSI) correspondiente al ejercicio 2024. Esta gestión de riesgos y la disciplina en el calce de activos y pasivos impulsaron un margen de solvencia máximo histórico de \$17,263 mdp y un índice de solvencia de 4.28. La estabilidad se apuntaló al concentrar el 98% de la prima cedida a reaseguro en contrapartes de alta solidez.

Riesgo financiero

En 2025, los riesgos financieros se mantuvieron en los límites aprobados por el Consejo de Administración. GNP le dio continuidad a la estrategia de inversiones que mejora el calce de activos y pasivos. Asimismo, se actualizaron los dictámenes de riesgo de las contrapartes de reaseguro. En materia de riesgos Ambientales, Sociales y de Gobernanza (ASG), se definieron las políticas de interacción ASG con los riesgos financieros y se realizó una evaluación del impacto del riesgo climático en el portafolio de inversiones.

Riesgo operativo

GNP dispone de un Sistema de Control Interno, cuyo objetivo es reducir los riesgos operativos y minimizar su impacto, tanto en la aseguradora como en las subsidiarias. La solidez operativa se complementa con un programa integral de transferencia de riesgos y una cultura de cumplimiento innegociable, reflejada en dictámenes de auditoría sin salvedades y en una vigilancia estricta para la prevención de fraudes. Estos esfuerzos aseguran la protección del patrimonio y el cumplimiento de los compromisos ante el Consejo de Administración, la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas y ante sus asegurados.

Ciberseguridad

En GNP, la ciberseguridad es una prioridad estratégica. Basada en la confidencialidad, la integridad y la disponibilidad de la información, garantiza la protección de los datos personales de los clientes con los más altos estándares de seguridad global.

En 2025, se fortaleció la estrategia de seguridad mediante la creación de un marco de gobierno para riesgos de inteligencia artificial, con lo que se asegura una operación tecnológica resiliente.

GNP lidera el camino en ciberseguridad y brinda a sus clientes la confianza de que sus activos están protegidos por una gobernanza avanzada y una tecnología de vanguardia. Así, se consolida como un socio confiable en la era digital.

La Cultura con Propósito de GNP, se sustenta en una organización *humana y diversa*, en el que el capital humano sigue siendo el corazón de la estrategia.

Colaboradores

Durante 2025, GNP fortaleció su estrategia para acompañar a los más de 10,000 colaboradores en su plan de carrera, de manera que cada etapa refleje fielmente los valores, la identidad y la mística institucional. Este compromiso se tradujo en resultados tangibles, al alcanzar un 86% de satisfacción en la Encuesta de Cultura Organizacional.

La Cultura con Propósito de la aseguradora se sustenta en una organización humana y diversa. En este sentido, se consolidó la apuesta por la inclusión: 3.4% de la plantilla está integrada por personas con discapacidad. Asimismo, se avanzó hacia la equidad y se espera que para los próximos años se reduzca al mínimo la brecha de género para garantizar la igualdad de oportunidades para todo el talento.

Estos avances, sumados al desarrollo de liderazgos cercanos, permitieron que GNP fuera reconocida nuevamente por *Top Employers*, entre los 10 mejores de *Employers for Youth* y que liderara el *ranking* del Monitor Empresarial de Reputación Corporativa –MERCOTALENTO– en el sector. Estos logros ratifican una estructura sostenible y lista para los desafíos del futuro: el capital humano sigue siendo el corazón de la estrategia.

Sostenibilidad

Durante 2025, GNP instauró el Comité de Sostenibilidad como el órgano interno responsable de integrar estratégicamente los factores ASG en la agenda central del negocio. En paralelo, se robusteció el desempeño normativo mediante la integración de las Normas de Información de Sostenibilidad (NIS), que vinculan la sostenibilidad con la planeación financiera y el cumplimiento regulatorio. Asimismo, se refrendaron compromisos internacionales, como la adhesión al Pacto Global de la ONU, la alineación a los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) y los Principios de Empoderamiento de las Mujeres.



Integridad



Respeto a los Derechos Humanos



Cuidado del Medio Ambiente



Impulso a la Cultura de Prevención



Cuidado de la Salud



Fomento a la Educación

Programas sociales

GNP reafirmó su compromiso social con programas que impactaron positivamente en el bienestar y desarrollo de México. En 2025, Gol por México cumplió 21 años de trayectoria y ha beneficiado a más de 1.5 millones de personas en rubros como salud, educación y vivienda. Paralelamente, el programa “Vivir es increíble ayudando a los demás”, con 13 años de labor, se ha convertido en una plataforma de difusión para organizaciones sociales y ha brindado donativos para mantener su operación en beneficio de la sociedad.

La serie animada Luli y Gabo continuó su labor de enseñar a los niños a cuidarse; actualmente, cuenta con más de 23 capítulos que suman alrededor de 206 millones de visualizaciones en YouTube y una comunidad en redes sociales de más de 165 mil seguidores. Finalmente, el programa de voluntariado corporativo impulsó iniciativas de mentoría para estudiantes, en alianza con la Fundación Alberto Baillères; con este programa, se logró que 48% de los jóvenes participantes incrementaran su promedio académico.

A través de sus programas sociales, GNP refuerza su *compromiso* con seguir impactando positivamente en el *bienestar y desarrollo* de México.





EXISTE OTRO LADO DE LA RIVALIDAD



Campañas de publicidad

GNP continuó con la campaña "Elige tu propio camino. Vivir es increíble", que celebra la libertad, la autenticidad y el empoderamiento personal, y anima a las personas a tomar sus propias decisiones y seguir sus pasiones, para convertirse en su mejor versión. Además, se lanzó la campaña "El otro lado de la rivalidad", que invita a unirse a la pasión del fútbol como afición, como sociedad y como país, desde el respeto, la empatía y la celebración de la sana convivencia.

Sé tú misma,
Vivir es increíble®



Campañas de producto

Durante 2025, continuaron las campañas "Seguro médico GNP Personaliza", "Hogar Versátil", "Mis dispositivos GNP" y "Mi mascota GNP"; este último se promovió por primera vez durante el evento *NASCAR Mexico City Weekend*.

Por séptimo año consecutivo, se lanzó la campaña para la venta de seguros de Automóviles y Motos GNP, que ofrece a los clientes el beneficio de asistir al Gran Premio de México de Fórmula 1.



Asegurar a tu michi o lomito con Mi Mascota GNP te puede llevar al **NASCAR MEXICO CITY WEEKEND**

¡Y te da más oportunidades de ganar!



Entra a tu **App Soy Cliente GNP** y participa para **ganar accesos o un viaje doble.**

¡Todos tus Seguros GNP participan!

Vigencia al 1 de junio de 2025. Consulta términos y condiciones en gnp.com.mx



Patrocinios

La exitosa campaña “Beneficios Soy Cliente GNP” llegó a más de 13,600 clientes ganadores de boletos para conciertos nacionales e internacionales en nuestros recintos, así como de experiencias increíbles, viajes internacionales, *upgrade* y acceso a zonas preferentes en festivales.

GNP estuvo presente en más de 350 eventos y espectáculos de talla internacional en diversas regiones del país, entre los que destacan la cuarta edición del Festival Paax GNP y el 16º ani-

versario del Abierto GNP Seguros en Monterrey. Además, la gira “*Gershwin, la vida en azul*” se presentó en tres nuevas ciudades: León, San Luis Potosí y Querétaro. El espectáculo *The Silence of Sound* continuó su gira internacional en Brasil y Madrid.

En el estadio GNP Seguros, se llevaron a cabo 65 eventos con una asistencia de más de 3.7 millones de personas; resalta la presentación de artistas internacionales. Gracias a estas acciones, se reforzó aún más el posicionamiento de marca y la revista *Billboard* catalogó este espacio como el estadio de conciertos número uno del mundo.

Reconocimientos

Durante 2025, GNP consolidó su liderazgo al recibir el distintivo Empresa Socialmente Responsable (ESR) por 22 años consecutivos; asimismo, la empresa fue reconocida por Empresas Excepcionales en 6 prácticas que demuestran su solidez y confiabilidad, y que reafirman su compromiso de seguir impulsando iniciativas de impacto positivo y trascendente.

GNP también fue reconocida por MERCO como la empresa con mejor reputación en México, además de destacar por sus acciones en materia ambiental, social y de gobernanza corporativa (ASG) y como una de las mejores empresas en atraer y fidelizar talento en México.



Cambio en el acreditamiento del IVA en siniestros de pago directo

En 2025, el sector asegurador, y en particular las principales instituciones del país, incluido GNP, mantenían múltiples juicios en relación con el cambio de criterio respecto al acreditamiento del IVA en los siniestros de pago directo; incluso algunas aseguradoras cuya matriz reside fuera de México habían interpuesto procesos de arbitraje internacional. A lo largo de este proceso, GNP mantuvo en todo momento un diálogo constructivo con todas las autoridades, a fin de encontrar las mejores alternativas de solución en beneficio del sector y de sus asegurados.

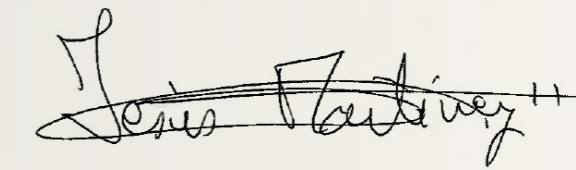
En la Ley de Ingresos de la Federación para el Ejercicio Fiscal 2026 se incorporó un estímulo fiscal por el cual se confirma la acreditación del IVA de siniestros No Vida para 2024 y años anteriores, pero no así para los años siguientes, por lo que fue necesario reconocer la no acreditación del IVA en todos los siniestros ocurridos en 2025. Este criterio es aplicable para todos los ejercicios posteriores. Los criterios plasmados en la Ley de Ingresos de la Federación para el Ejercicio Fiscal 2026 incluían lo siguiente:

- Acreditamiento del IVA: se permitirá acreditar el IVA acumulado hasta el ejercicio 2023.
- Periodo de transición: el IVA correspondiente al ejercicio 2024 permanecerá como acreditable.
- No acreditación: a partir de 2025, el IVA dejará de ser acreditable.
- Deducibilidad de ISR: las pérdidas derivadas de esta medida a partir de 2025 serán deducibles para el pago del ISR.

El criterio de no acreditamiento del IVA en siniestros de pago directo es adverso para el sector. No obstante, la adhesión al estímulo fiscal descrito es una alternativa que brinda mayor certeza y menores costos en comparación con el costo de continuar con los litigios en curso.

Agradezco al Consejo de Administración y al Comité Ejecutivo por su confianza y su respaldo en este año de desafíos superados. Mi reconocimiento se extiende a nuestros colaboradores y socios comerciales, cuya lealtad ha sido fundamental para mantener la solidez institucional que nos ha distinguido siempre.

De cara al futuro, nuestra estrategia se mantendrá firme sobre tres pilares fundamentales: el crecimiento rentable dentro de nuestro liderazgo, la transformación continua de servicios y una gestión interna que nos permita ser más eficientes. Con la fortaleza de 124 años, seguiremos simplificando nuestras operaciones para consolidar a GNP como el referente de protección y el ejemplo de excelencia que México necesita.



Jesús Martínez Castellanos

DIRECTOR GENERAL

GRUPO NACIONAL PROVINCIAL, SAB