

MEMORIA
ANUAL
2025



ÍNDICE

01

CARTA DEL
PRESIDENTE

pag. 03

02

PERFIL DE LA
ENTIDAD

pág. 04

03

GOBIERNO
CORPORATIVO

pág. 14

04

ESTRATEGIA

pág. 32

05

PERSONAS

pág. 34

06

MODELO DE
NEGOCIOS

pág. 39

07

GESTIÓN DE
PROVEEDORES

pag. 43

08

INDICADORES

pág. 45

09

HECHOS
RELEVANTES

pág. 47

10

TESTIMONIOS
DE CLIENTES

pág. 49

11

ÍNDICE

pág. 56

12

INFORMES
FINANCIEROS

pág. 61

1 CARTA DEL PRESIDENTE



Estimados accionistas,

Tengo el agrado de dirigirme a ustedes para compartir un balance de la gestión de Progreso correspondiente al ejercicio 2025.

Durante el año, la compañía mantuvo un desempeño financiero sólido, alcanzando una utilidad de MM\$4.731 y un ROE de 17,1%. Estos resultados reflejan la resiliencia de nuestro modelo de negocio, la disciplina en la gestión financiera y el foco permanente en la calidad de nuestros activos.

El ejercicio 2025 se desarrolló en un entorno económico que continuó presentando desafíos relevantes, caracterizado por un mercado altamente competitivo y un crecimiento moderado de la actividad. En este contexto, Progreso priorizó la prudencia en la originación, el resguardo del balance y la gestión activa del riesgo.

Si bien logramos sostener la rentabilidad, el año estuvo marcado por un menor dinamismo en el crecimiento respecto de períodos anteriores, particularmente en el negocio de factoring. Esta evolución respondió tanto a condiciones de mercado como a una estrategia deliberadamente más selectiva, orientada a privilegiar la calidad de cartera y la adecuada relación riesgo-retorno.

En contraste, el negocio de leasing mostró un desempeño favorable, registrando un crecimiento anual del 20% en el flujo de ventas y consolidándose como un pilar relevante dentro de nuestro portafolio. Este resultado, junto con

indicadores de morosidad saludables, reafirma la solidez de nuestra propuesta de valor y la consistencia de nuestra estrategia comercial.

En materia de riesgo, la compañía mantuvo indicadores de calidad de cartera dentro de rangos saludables. La morosidad del leasing cerró el año en 1,38%, mientras que la morosidad del factoring alcanzó un 7,81%, niveles consistentes con el perfil de riesgo de nuestros productos. Por su parte, el índice consolidado de provisiones alcanzó un 1,97%, reflejando una administración prudente del riesgo crediticio y un monitoreo permanente de la cartera.

Desde la perspectiva financiera, Progreso sostuvo una posición robusta de liquidez y cumplió holgadamente con sus compromisos y covenants, manteniendo un adecuado nivel de apalancamiento. Este desempeño reafirma la fortaleza de nuestro balance y la sostenida capitalización de la compañía.

En este contexto, resulta especialmente relevante destacar que durante 2025 la compañía obtuvo una mejora en su clasificación de riesgo por parte de una de las agencias evaluadoras, mientras que la otra clasificadora mejoró su tendencia a positiva. Estas evaluaciones constituyen un reconocimiento independiente a la solidez financiera, la calidad de los activos y la consistencia de nuestra gestión.

Durante 2025 continuamos avanzando en iniciativas destinadas a fortalecer nuestras capacidades operativas, tecnológicas y de gestión. Estas inversiones responden a una visión estratégica de largo plazo, orientada a mejorar

eficiencia, productividad y escalabilidad, sentando bases sólidas para el crecimiento futuro.

De cara a 2026, proyectamos un año enfocado en impulsar gradualmente mayores niveles de crecimiento, fortalecer nuestras líneas de negocio, profundizar la eficiencia operativa y seguir consolidando una gestión rigurosa del riesgo. Nuestro objetivo es avanzar hacia un crecimiento sostenible, equilibrado y consistente con nuestra cultura de prudencia financiera.

Quiero expresar mi sincero agradecimiento a nuestros colaboradores por su compromiso y profesionalismo, así como a nuestros clientes, inversionistas e instituciones financieras por la confianza depositada en Progreso. Su apoyo ha sido fundamental para continuar desarrollando nuestra misión de ser un socio financiero confiable y de largo plazo.

En Progreso, reafirmamos nuestro compromiso con una gestión responsable, transparente y orientada a la creación de valor sostenible.

Atentamente,

Atentamente,

Juan Pablo Díaz Cumsille
PRESIDENTE

Carta del Presidente	1	
Perfil de la Entidad	2	
Gobierno Corporativo	3	
Estrategia	4	
Personas	5	
Modelo de negocios	6	
Gestión de Proveedores	7	
Indicadores	8	
Hechos relevantes o esenciales	9	
Testimonios de clientes	10	
Índice	11	
Informes Financieros	12	

2 PERFIL DE LA ENTIDAD

Crecer

juntos



- Carta del Presidente 1
- Perfil de la Entidad 2**
- Gobierno Corporativo 3
- Estrategia 4
- Personas 5
- Modelo de negocios 6
- Gestión de Proveedores 7
- Indicadores 8
- Hechos relevantes o esenciales 9
- Testimonios de clientes 10
- Índice 11
- Informes financieros 12



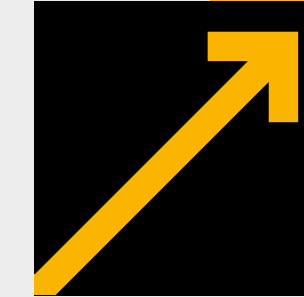
MISIÓN

Estamos aquí para ser un partner financiero que ayude a pequeñas y medianas empresas a alcanzar su máximo potencial. Existimos para acompañarlas en su crecimiento, porque su progreso también es el nuestro.

VISIÓN

Buscamos crear relaciones sólidas y duraderas basadas en la confianza. Aspiramos a ser un sinónimo de transparencia, solidez y seriedad, entregando, a través de procesos modernos y ágiles, soluciones integrales a las necesidades de nuestros clientes.

NUESTROS VALORES NOS DEFINEN



VALORES CORPORATIVOS

EXCELENCIA

Nuestra disciplina de trabajo y el foco en nuestros objetivos se traducen en productividad y ejecución sobresalientes. Buscamos crear procesos sencillos, seguros y a la medida de nuestros clientes.

INTEGRIDAD

A lo largo de nuestra trayectoria, hemos logrado construir relaciones de confianza y de largo plazo, cuidando ser consistentes entre lo que decimos y lo que hacemos. Progreso es el reflejo de lo que somos.

INNOVACIÓN

Celebramos las nuevas ideas y las ponemos a prueba rápidamente. No le tenemos miedo a equivocarnos, aprendemos de las experiencias y salimos fortalecidos.

LOGRO

Nos esforzamos y desafiamos por superar las expectativas de todos quienes dependen del resultado de nuestro trabajo, cuidando los recursos y enfocados tanto en nuestros objetivos individuales como grupales.

- Carta del Presidente 1
- Perfil de la Entidad 2
- Gobierno Corporativo 3
- Estrategia 4
- Personas 5
- Modelo de negocios 6
- Gestión de Proveedores 7
- Indicadores 8
- Hechos relevantes o esenciales 9
- Testimonios de clientes 10
- Índice 11
- Informes financieros 12



INFORMACIÓN HISTÓRICA

Progreso es una compañía propiedad del empresario Juan Pablo Díaz Cumsille, quien, además, tiene inversiones diversificadas en los sectores inmobiliario, construcción, distribución de maquinaria y gestión de residuos, y ha estado vinculado a la industria bancaria por más de 20 años, en calidad de inversionista y director.

Progreso es una sociedad anónima abierta, registrada en la Comisión para el Mercado Financiero desde el año **1982**. Sus acciones fueron inicialmente inscritas en la Bolsa de Valores de Valparaíso y, en la actualidad, se encuentran en la Bolsa Electrónica de Chile.

La trayectoria de Progreso en el sector de leasing comenzó en **1988** con la creación de Leasing del Progreso S.A., orientada al financiamiento de bienes de capital bajo la modalidad de leasing financiero.

Durante el año **1995**, se crea Comercializadora del Progreso S.A., dedicada a la compra de cuentas y documentos por cobrar mediante la modalidad de Factoring.

En el año **2001**, Leasing del Progreso S.A. fue absorbida por Comercializadora del Progreso S.A., que continuó operando bajo la razón social Servicios Financieros Progreso S.A.

En **2002**, Servicios Financieros Progreso S.A. fue, a su vez, absorbida por la Sociedad Inversiones Décima Región S.A., la cual mantuvo la razón social de Servicios Financieros Progreso S.A.

Conforme a su estrategia de crecimiento, Progreso abrió durante el primer semestre de **2007**, sucursales en las ciudades de Puerto Montt, Concepción y Antofagasta, con el fin de fortalecer su oferta de productos de leasing.

En el año **2007**, un acontecimiento significativo en la trayectoria de Progreso fue la autorización otorgada por la ex Superintendencia de Valores y Seguros, el 7 de mayo de **2007**, que le permitió utilizar, durante un período de diez años, su primera línea de efectos de comercio por un monto de MM\$5.000. Esta línea estaba destinada principalmente a financiar operaciones de factoring.

Progreso anticipó adecuadamente los efectos de la crisis económica mundial de **2008** y adoptó las medidas estratégicas necesarias para mitigar su impacto. En este contexto, se implementaron políticas de riesgo más conservadoras, se fortaleció la función de cobranza, se constituyeron provisiones de incobrabilidad adicionales a las requeridas por los entes reguladores, y se optimizaron los mecanismos de venta de los activos recuperados.

Durante todo el año **2009** la Compañía concentró gran parte de sus esfuerzos tecnológicos y administrativos en preparar la adopción de las normas internacionales de información financiera (NIIF), obligatoria para Progreso a partir del 01 de enero de **2010**.

Este proceso requirió la adecuación de los sistemas informáticos a las exigencias de la nueva normativa, así como la creación, modificación y actualización de manuales y procedimientos. Se realizó una adaptación integral de la contabilidad de la compañía y de la información financiera, asegurando el reconocimiento, valoración, registro, clasificación y revelación de los hechos económicos reflejados en los nuevos estados financieros conforme a las NIIF.

En **2010**, la administración enfocó sus esfuerzos en recuperar los niveles de venta anteriores a la crisis. Para alcanzar este objetivo, se decidió abrir sucursales en Calama y Copiapó durante el segundo semestre, mientras que en diciembre se cerró la sucursal de Puerto Montt. Adicionalmente, este mismo año, el Directorio de la compañía aprobó una reestructuración financiera propuesta por la administración, orientada a financiar el crecimiento y expansión previstos, evitando al mismo tiempo un aumento en la concentración de financiamiento a través de entidades bancarias.

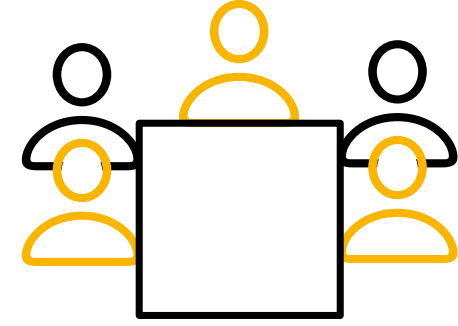
La propuesta incluyó la preparación y presentación a la Comisión para el Mercado Financiero (CMF) de una Línea de Bonos por un monto de MUF 1.000, junto con la preparación de una segunda Línea de Efectos de Comercio por MM\$ 5.000, la cual complementaba la línea vigente y tenía como principal objetivo financiar las operaciones de factoring. El año se cerró enfatizando las estrategias comerciales hacia el mercado objetivo de las Pequeñas y Medianas Empresas, dejando el segmento de las personas naturales para futuros emprendimientos.

Carta del Presidente	1
Perfil de la Entidad	2
Gobierno Corporativo	3
Estrategia	4
Personas	5
Modelo de negocios	6
Gestión de Proveedores	7
Indicadores	8
Hechos relevantes o esenciales	9
Testimonios de clientes	10
Índice	11
Informes financieros	12



PARTICIPACIÓN EN PROGRAMAS PÚBLICOS PARA EL FINANCIAMIENTO A PYMES

Con el propósito de reafirmar nuestro compromiso con las Pequeñas y Medianas Empresas (PYMES) de Chile, en el año **2012**, Progreso solicitó a CORFO su inclusión como intermediario en el Programa de Cobertura para Préstamos de Largo Plazo de Bancos e Intermediarios Financieros (FOGAIN). Esta solicitud fue aprobada el 21 de junio de **2012** por el Comité Ejecutivo de Créditos de CORFO. Este programa, conocido también como Garantías CORFO Pyme, tiene como objetivo proporcionar respaldo a financiamientos de largo plazo, dirigido específicamente al segmento de micro, pequeñas y medianas empresas. Las garantías pueden ser utilizadas para diversas operaciones, incluyendo créditos, leasing y factoring.



FORTALECIMIENTO DEL GOBIERNO CORPORATIVO

En marzo de **2015**, como resultado de la implementación de políticas robustas de gobierno corporativo, Humphreys acordó elevar la clasificación de riesgo crediticio de los títulos de deuda a largo plazo de Progreso, pasando de la categoría "BBB+" a "A-". Este ajuste también implicó la modificación de la clasificación de la línea de bonos, que se elevó de "BBB+" a "A-", y de las líneas de efectos de comercio, que cambian de "Categoría Nivel 2/BBB+" a "Categoría Nivel 2/A-". Por otro lado, los efectos de comercio emitidos bajo estas líneas mantienen su clasificación en "Categoría Nivel 2". La perspectiva de todos los instrumentos se clasifica como Estable.



CAMBIO DE PARTICIPACIÓN EN EL GRUPO CONTROLADOR

En marzo de **2019**, la accionista Inversiones Díaz Cumsille Limitada, dueña del 54,672825891% de las acciones de Progreso e Inversiones Navarrete Limitada, dueño del 45,326861391% de las acciones restantes, informaron a la Compañía la suscripción de un Contrato de Compraventa y Traspaso de Acciones por medio del cual Inversiones Díaz Cumsille Limitada adquirió de Inversiones Navarrete Limitada, el 40,327174109% de las acciones de la Sociedad. Como consecuencia de lo anterior, Inversiones Díaz Cumsille Limitada alcanzó una participación accionaria equivalente al 95% del capital accionario suscrito y pagado de la Sociedad.

Como consecuencia de lo anterior, Inversiones Díaz Cumsille Limitada alcanzó una participación accionaria equivalente al 95% del capital accionario suscrito y pagado de la Sociedad. Los referidos accionistas informaron que, sin perjuicio de lo anterior, continuarían llevando a cabo la gestión y administración de la Compañía de manera conjunta y de la misma forma en que la habían efectuado hasta esta fecha.



CAMBIO EN EL CONTROL DE LA PROPIEDAD

Al cierre del año **2020**, Inversiones Navarrete SpA vendió, cedió y transfirió la totalidad de sus acciones en la Compañía a Inversiones Díaz Cumsille SpA. Como consecuencia de lo anterior, Inversiones Díaz Cumsille SpA alcanzó una participación accionaria equivalente al 99,99% del capital accionario suscrito y pagado de la Sociedad.

Carta del Presidente	1
Perfil de la Entidad	2
Gobierno Corporativo	3
Estrategia	4
Personas	5
Modelo de negocios	6
Gestión de Proveedores	7
Indicadores	8
Hechos relevantes o esenciales	9
Testimonios de clientes	10
Índice	11
Informes financieros	12



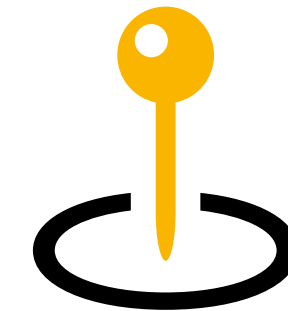
RENOVACIÓN DE LA IDENTIDAD CORPORATIVA

Durante el año **2020**, se llevó a cabo una significativa renovación de la identidad de marca e imagen corporativa de nuestra Compañía. Este proceso de modernización tiene como objetivo reflejar de manera contemporánea nuestra cultura organizacional, así como nuestra renovada visión y misión corporativa. Además, se busca fortalecer nuestros valores organizacionales, que se fundamentan en la excelencia, logro, integridad e innovación, con el fin de mantener nuestra competitividad y asegurar el éxito sostenido en el futuro.



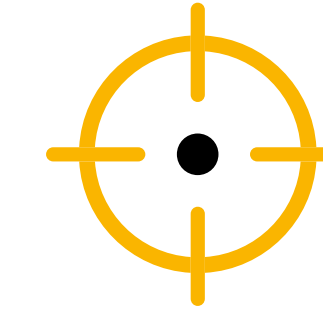
NUEVA LÍNEA DE EFECTOS DE COMERCIO

El 29 de junio de **2021** se registra con el N° 141 una Línea de Efectos de Comercio por un monto máximo de UF 350.000, cuyo plazo de vigencia es de 10 años desde su aprobación.



AUMENTO DE LA COBERTURA GEOGRÁFICA

En el marco de nuestra nueva filosofía enfocada en la innovación y mejora continua, implementada desde finales de **2019**, se identificaron oportunidades de expansión para nuestros negocios. Durante el ejercicio **2021**, se establecieron sucursales virtuales en las ciudades de Vallenar, Ovalle, Temuco y Coyhaique, lo que permitió incrementar nuestra cobertura geográfica a nivel nacional y atender de manera más eficiente las necesidades de un mayor número de clientes.



NUEVAS HERRAMIENTAS PARA LA GESTIÓN ESTRATÉGICA

Durante el año **2021** la sociedad adoptó el enfoque de gestión metodológica OKR. Esta metodología, de carácter colaborativo, tiene como objetivo asegurar que todos los integrantes de una determinada organización, desde el equipo directivo, persigan y se enfoquen en los mismos objetivos clave. La introducción de esta metodología ha permitido que Progreso pueda cumplir los objetivos definidos para el año, teniendo un impacto significativo en los equipos y en el continuo desarrollo de la compañía.

Asimismo, Progreso continuó profundizando su proceso de transformación digital, potenciando el área de TI para entregar rápida solución a las oportunidades de mejora que formularon los distintos equipos de la Compañía. Estas iniciativas se centran en entregar soluciones a los requerimientos de nuestros clientes, con el objetivo de mejorar nuestros tiempos de respuesta y facilidad de interacción.

Carta del Presidente	1	●
Perfil de la Entidad	2	●
Gobierno Corporativo	3	●
Estrategia	4	●
Personas	5	●
Modelo de negocios	6	●
Gestión de Proveedores	7	●
Indicadores	8	●
Hechos relevantes o esenciales	9	●
Testimonios de clientes	10	●
Índice	11	●
Informes financieros	12	●



ADAPTACIÓN DE NUESTRAS POLÍTICAS DE RECURSOS HUMANOS

El área de Recursos Humanos se enfocó especialmente en el bienestar y la seguridad de los colaboradores, implementando evaluaciones de clima laboral que permitieron monitorear y apoyar a nuestro equipo. Asimismo, se implementó un plan de retorno seguro e híbrido (presencial y teletrabajo) sin afectar los indicadores de eficiencia. Para la compañía, las personas son un pilar fundamental, por lo que se han desarrollado diversas estrategias para cuidar y proveer las herramientas necesarias para que nuestros colaboradores puedan desempeñar sus actividades de manera tranquila, segura y eficiente.

En el ámbito de administración de servicios generales, la compañía se planteó como objetivo rediseñar, optimizar y controlar sus procesos administrativos, obteniendo resultados apalancados en la incorporación de nuevas tecnologías.

En el año **2021**, la compañía priorizó la gestión de datos, reconociendo su importancia para que las diferentes gerencias puedan tomar decisiones de manera eficaz, oportuna y con información confiable.



EXPANSIÓN GEOGRÁFICA

Durante el ejercicio **2022**, la compañía continuó ampliando su cobertura geográfica a nivel nacional, inaugurando nuevas oficinas en las ciudades de Castro, Osorno, Chillán y Los Andes. Esta expansión tuvo como objetivo acercar aún más los servicios de la empresa a sus clientes.



HABILITACIÓN DE NUEVOS PRODUCTOS

Adicionalmente, con el propósito de ofrecer una gama de servicios más integral a los clientes, la compañía implementó nuevos productos, entre los que se encuentran capital de trabajo, ordering y leasing vendor.

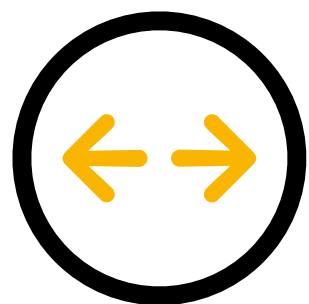


CAMBIO DE CLASIFICACIÓN DE RIESGO 2022

El 4 de enero de **2022**, la agencia ICR comunicó un incremento en la clasificación de solvencia de Progreso, elevándola de A- a A. Además, se ajustó la clasificación de su línea de efectos de comercio, modificándose de N1/A- a N1/A, manteniendo una tendencia estable.

Posteriormente, el 9 de mayo de **2022**, Humphreys revisó la solvencia de Progreso, actualizándola de 'Categoría A-' a 'Categoría A'. No obstante, la tendencia cambió de 'Favorable' a 'Estable'. Por otro lado, la clasificación de los títulos de deuda de los instrumentos de corto plazo se mantuvo en 'Categoría Nivel 1'.

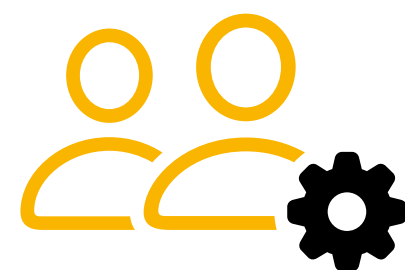
- Carta del Presidente 1
- Perfil de la Entidad 2
- Gobierno Corporativo 3
- Estrategia 4
- Personas 5
- Modelo de negocios 6
- Gestión de Proveedores 7
- Indicadores 8
- Hechos relevantes o esenciales 9
- Testimonios de clientes 10
- Índice 11
- Informes financieros 12



DIVERSIFICACIÓN DEL FINANCIAMIENTO

En agosto de **2023**, BID Invest aprobó un préstamo de hasta US\$10 millones destinado a facilitar el financiamiento de micro, pequeñas y medianas empresas (MiPyME) en Chile mediante operaciones de factoring. Este préstamo tiene un plazo inicial de hasta 12 meses, con la opción de renovación por hasta tres períodos consecutivos. Se prevé que esta iniciativa fomente el financiamiento y la inclusión financiera de un sector subatendido, el cual es fundamental para la economía chilena.

Además, como parte del acuerdo, BID Invest proporcionará servicios de asesoría en financiamiento climático, con el objetivo de desarrollar una estrategia corporativa sostenible e impulsar la implementación de productos financieros innovadores. Con esta operación, se espera que Progreso pueda contribuir a los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) de las Naciones Unidas, específicamente en relación con el Trabajo decente y crecimiento económico (ODS 8), y Industria, innovación e infraestructura (ODS 9).



HABILITACIÓN DE LA GERENCIA DE PRODUCTOS

Progreso reconoce su papel relevante en el mercado de productos financieros, los cuales pueden generar impactos positivos para las pequeñas y medianas empresas (PYMES) y el emprendimiento. En línea con esta perspectiva, en agosto de **2023** la compañía habilitó una Gerencia de Productos, enfocada específicamente en el desarrollo de nuevas soluciones financieras. Dichas iniciativas buscan cumplir con las demandas actuales del mercado en términos de simplicidad e innovación, a la vez que representan respuestas efectivas a las necesidades reales de la cartera de clientes.



CAMBIO DE CLASIFICACIÓN DE RIESGO 2025

El 2 de julio de **2025**, la Clasificadora de Riesgo ICR comunicó un incremento en la clasificación de solvencia de Progreso, elevándola de A a A+. Además, se ajustó la clasificación de su línea de efectos de comercio, modificándose de N1/A a N1/A+, manteniendo una tendencia estable.

- Carta del Presidente 1
- Perfil de la Entidad 2**
- Gobierno Corporativo 3
- Estrategia 4
- Personas 5
- Modelo de negocios 6
- Gestión de Proveedores 7
- Indicadores 8
- Hechos relevantes o esenciales 9
- Testimonios de clientes 10
- Índice 11
- Informes financieros 12

PROPIEDAD

SITUACIÓN DE CONTROL

La Sociedad controladora de Progreso es la sociedad Inversiones Díaz Cumsille SpA, quien posee el 99,99% de la propiedad y se encuentra relacionada directamente con uno de los fundadores de Progreso, señor Juan Pablo Díaz Cumsille.

La Sociedad Inversiones Díaz Cumsille SpA, es controlada directamente por don Juan Pablo Díaz Cumsille Rut: 4.886.312-4, con el 57,14% de la participación. En el presente ejercicio no se registraron transacciones de acciones por parte del Gerente General y/o Ejecutivos Principales de la Compañía.

CAMBIOS IMPORTANTES EN LA PROPIEDAD O CONTROL

La sociedad no presentó cambios en la propiedad durante el ejercicio 2025.

IDENTIFICACIÓN DE SOCIOS O ACCIONISTAS MAYORITARIOS

De un total de 2.887 accionistas registrados al cierre del ejercicio 2025, la distribución de los 10 principales es la siguiente:

Nombre o Razón Social	Acciones	Participación
INVERSIONES DIAZ CUMSILLE SPA	517.025.866.696	99,999696688%
CANALES CEKALOVIC ANTONIO	114.715	0,000022187%
FERES SANHUEZA EMILIO ANDRÉS	84.083	0,000016263%
BÁEZ ZAMORA SAMUEL	84.082	0,000016263%
BARRÓN SAN MARTÍN ISABEL GEORGINA	50.000	0,000009671%
LARRAÍN VIAL FERNANDO	44.443	0,000008596%
SUCGHIO LANDO ELISABETTA	33.570	0,000006493%
KYLE DE HOBSON MARION LUCY	29.340	0,000005675%
BANCO O'HIGGINS VALPARAÍSO	27.660	0,000005350%
UNIVERSIDAD TÉCNICA FEDERICO SANTA MARÍA	24.213	0,000004683%
OTROS ACCIONISTAS	1.076.102	0,000208132%
Totales	517.027.434.904	100,0000000%

ACCIONES, SUS CARACTERÍSTICAS Y DERECHOS

Serie de Acciones

Progreso no cuenta con series de acciones.

Política de Dividendos

Nuestra política general de dividendos es repartir al menos el 30% de las utilidades líquidas del ejercicio. Sin perjuicio de ello, todos los años, por acuerdo de la junta de accionistas, se reparte el 50% y se capitaliza el 50%.

Dividendos Pagados

Ejercicio	Origen	Dividendos		Total M\$
		Obligatorio M\$	Adicional M\$	
2020	Utilidad del Ejercicio	741.244	494.162	1.235.406
2020	Utilidad Ejercicios Anteriores	0	0	0
2021	Utilidad del Ejercicio	945.233	630.155	1.575.388
2021	Utilidad Ejercicios Anteriores	0	0	0
2022	Utilidad del Ejercicio	1.351.477	900.985	2.252.462
2022	Utilidad Ejercicios Anteriores	0	0	0
2023	Utilidad del Ejercicio	1.420.216	946.811	2.367.027
2023	Utilidad Ejercicios Anteriores	0	0	0
2024	Utilidad del Ejercicio	1.420.216	946.811	2.367.027
2024	Utilidad Ejercicios Anteriores	0	0	0

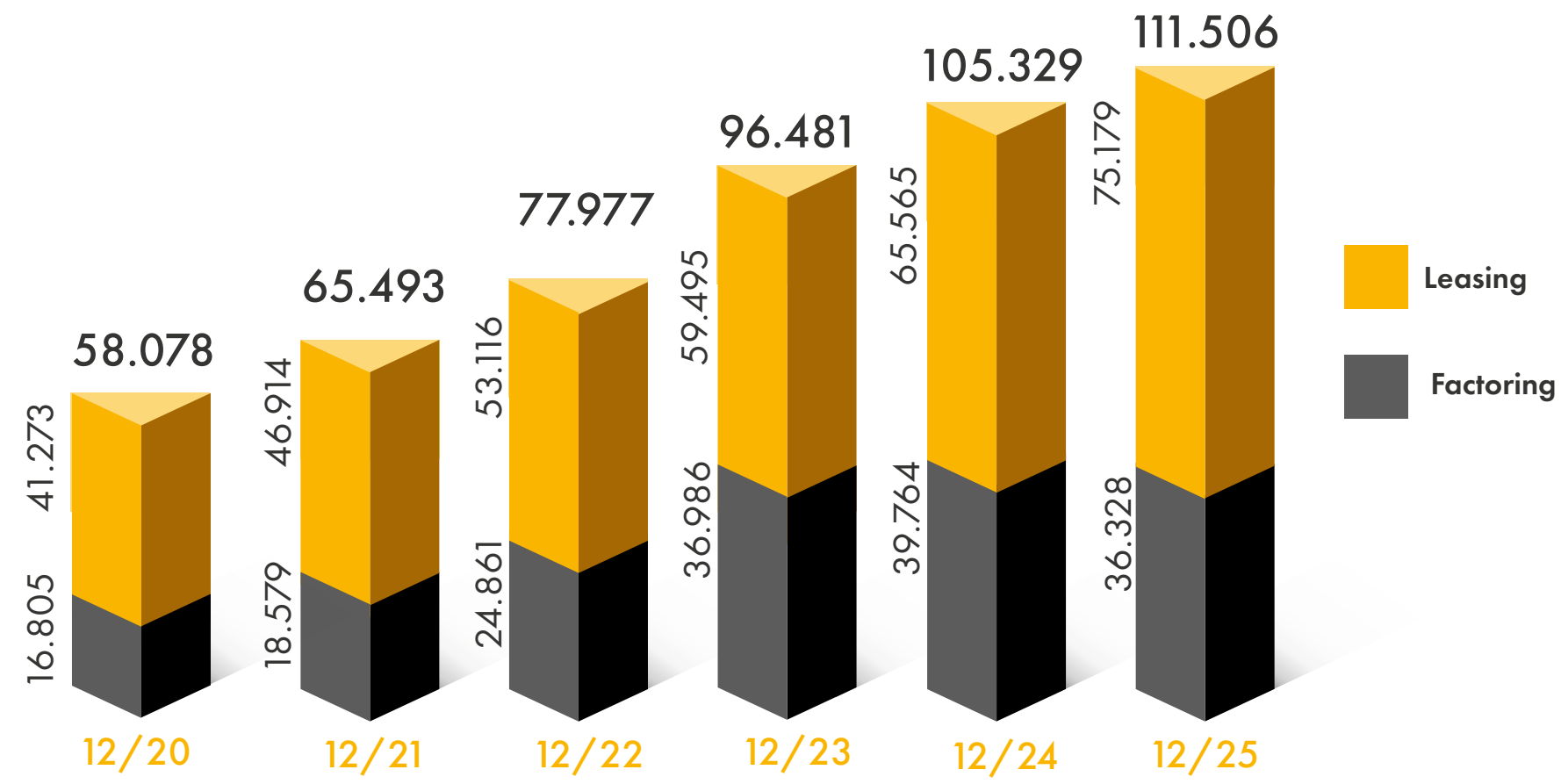
Transacciones en Bolsa

Las acciones de Progreso están inscritas en la Bolsa Electrónica de Chile, sin embargo, estas no se transan en la bolsa.

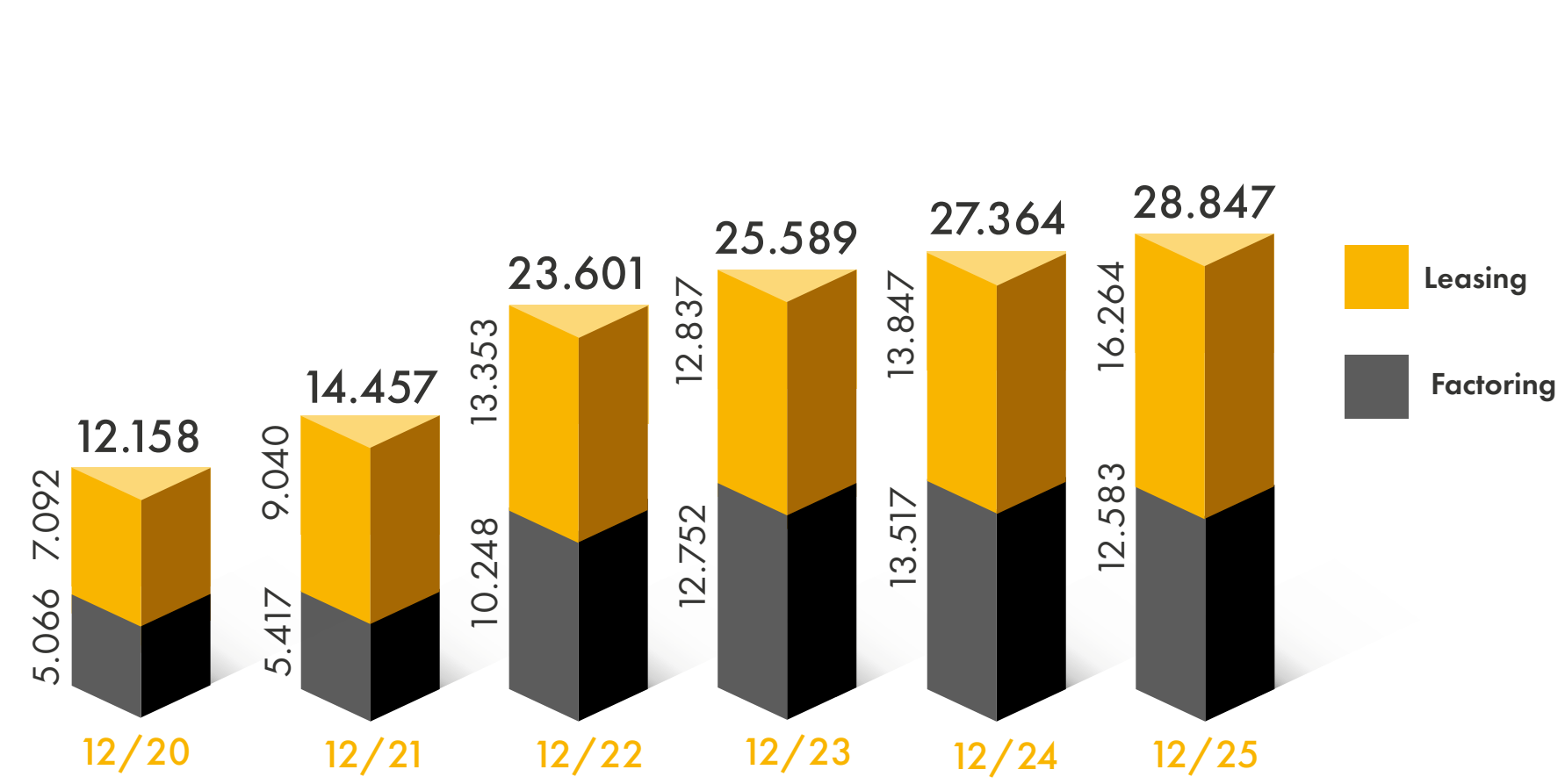
Carta del Presidente	1
Perfil de la Entidad	2
Gobierno Corporativo	3
Estrategia	4
Personas	5
Modelo de negocios	6
Gestión de Proveedores	7
Indicadores	8
Hechos relevantes o esenciales	9
Testimonios de clientes	10
Índice	11
Informes financieros	12

ANTECEDENTES FINANCIEROS

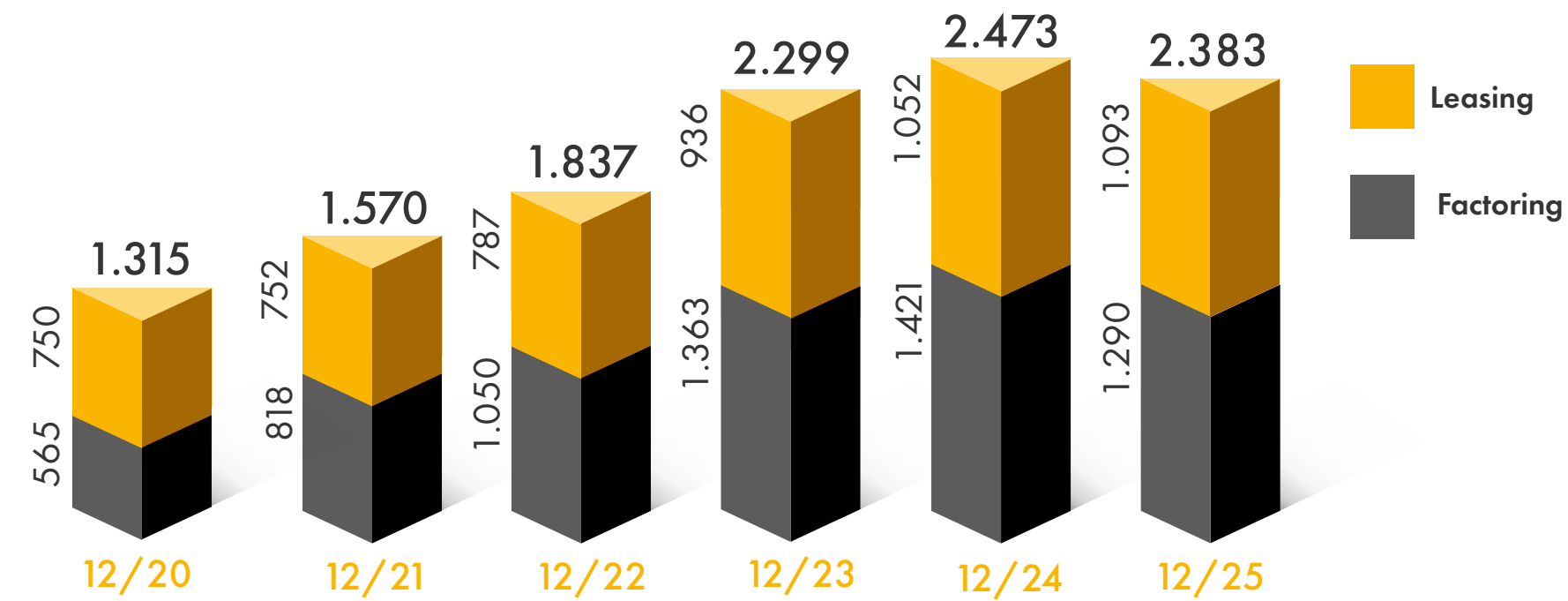
STOCK COLOCACIÓN MM\$



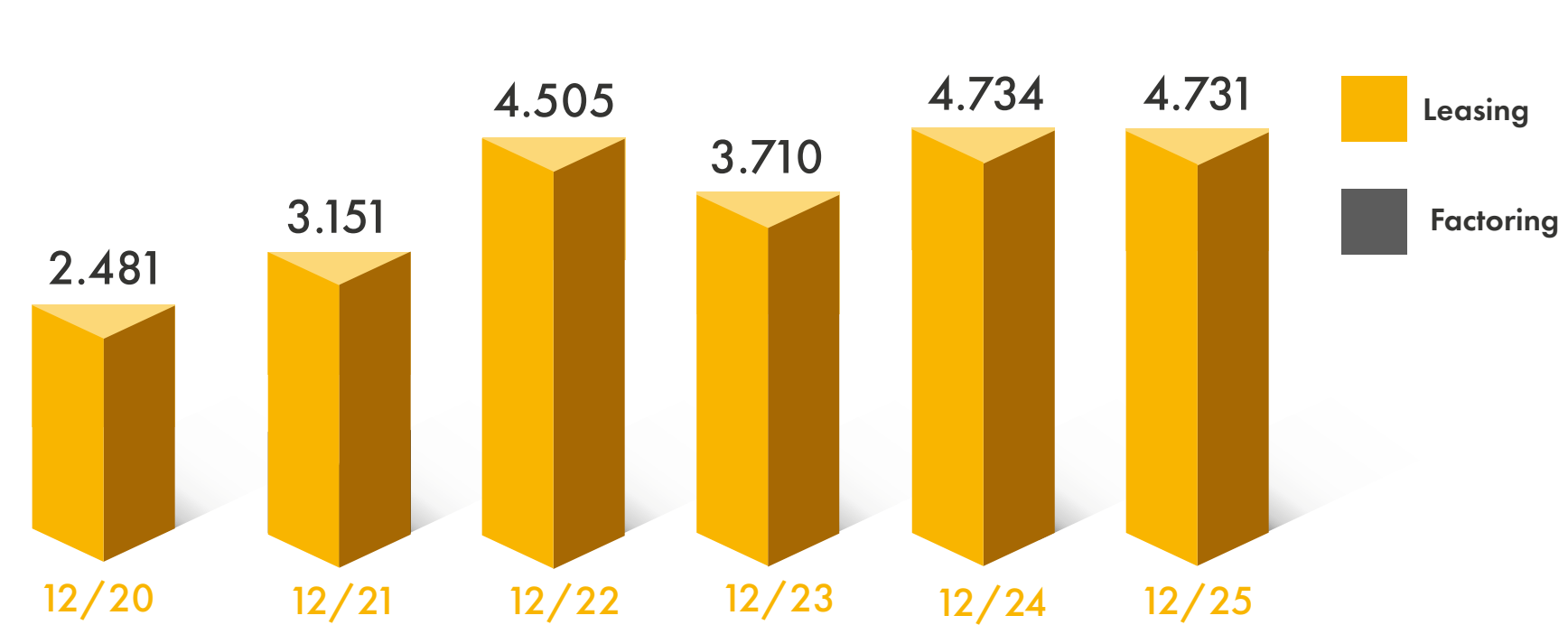
INGRESOS ACUMULADOS MM\$



TOTAL CLIENTES

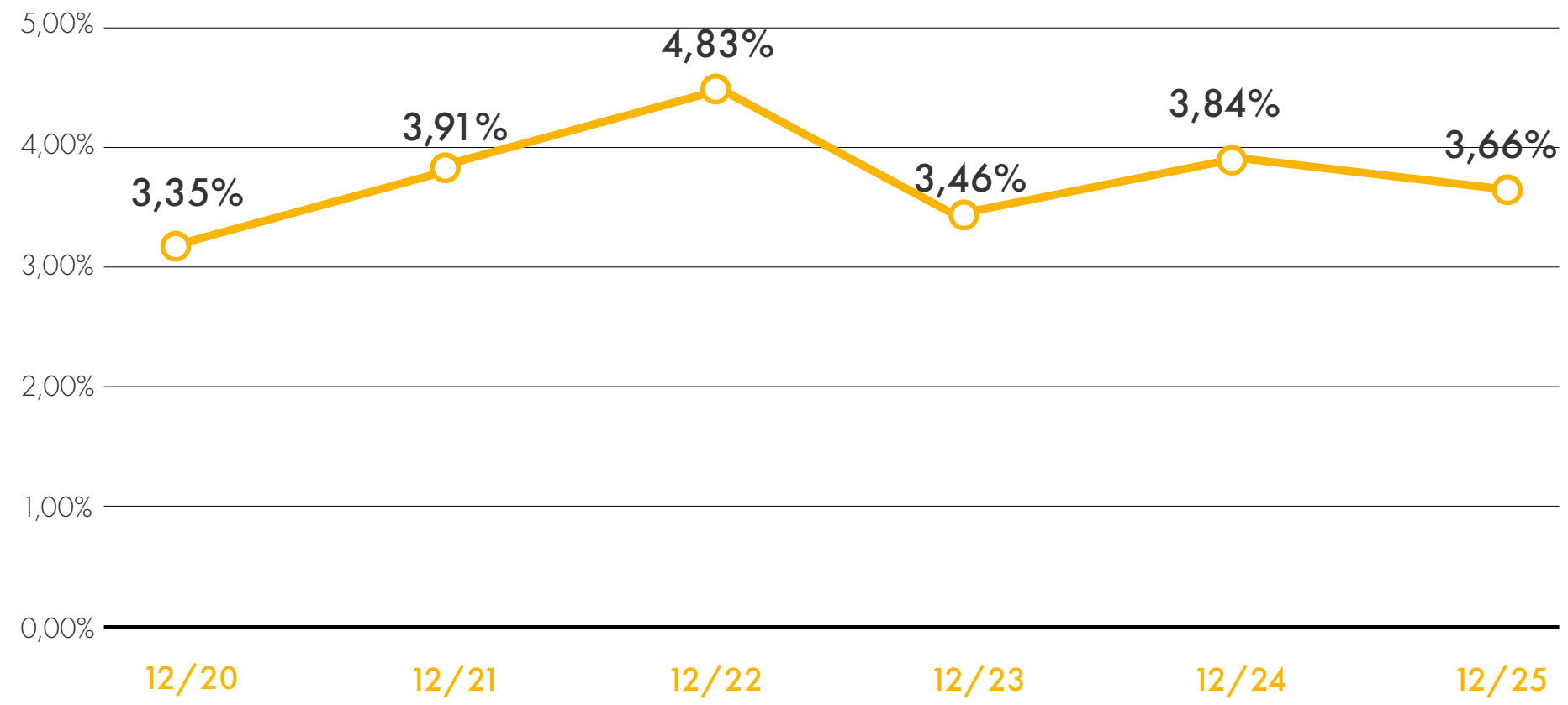


INGRESOS ACUMULADOS MM\$

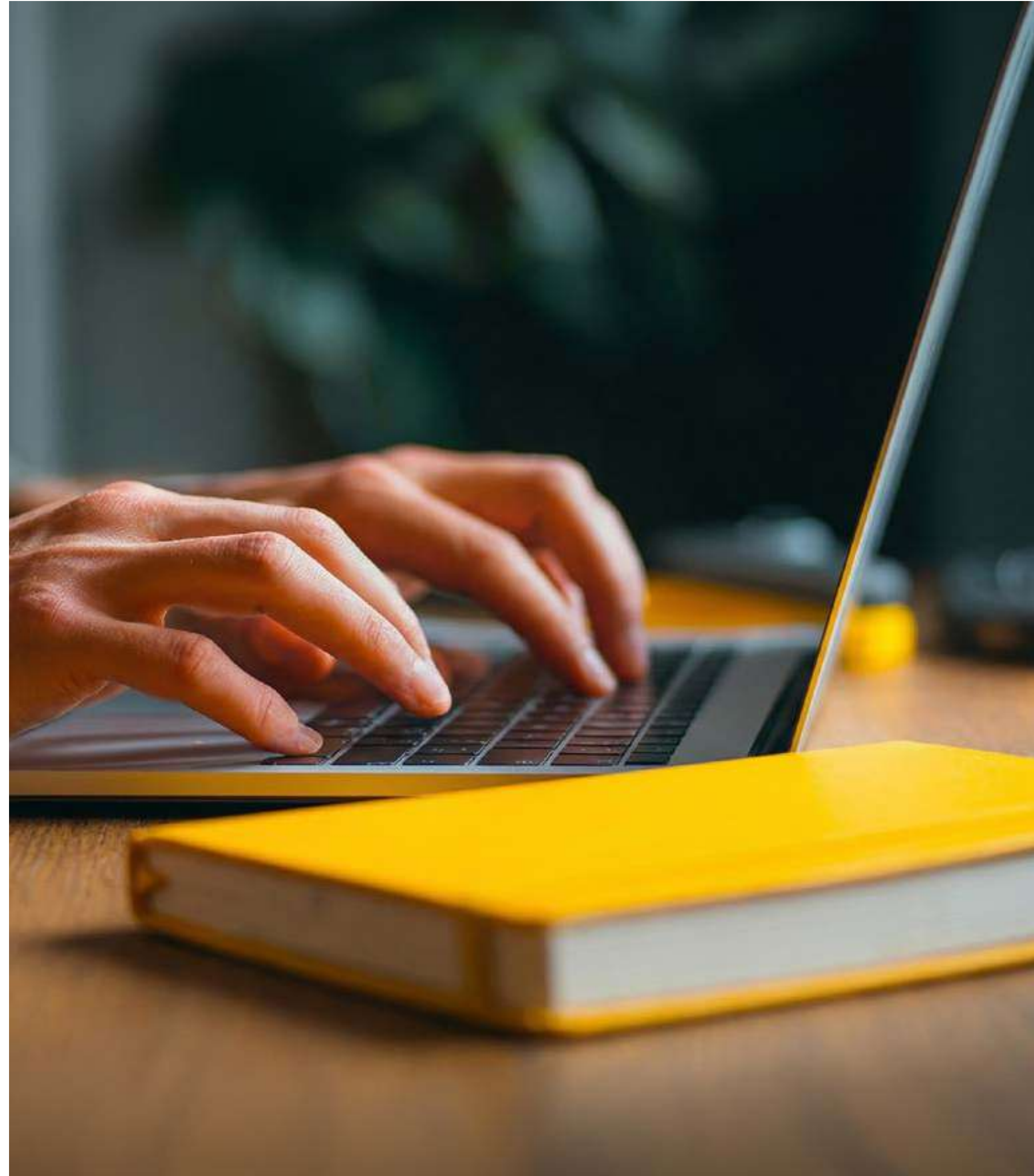
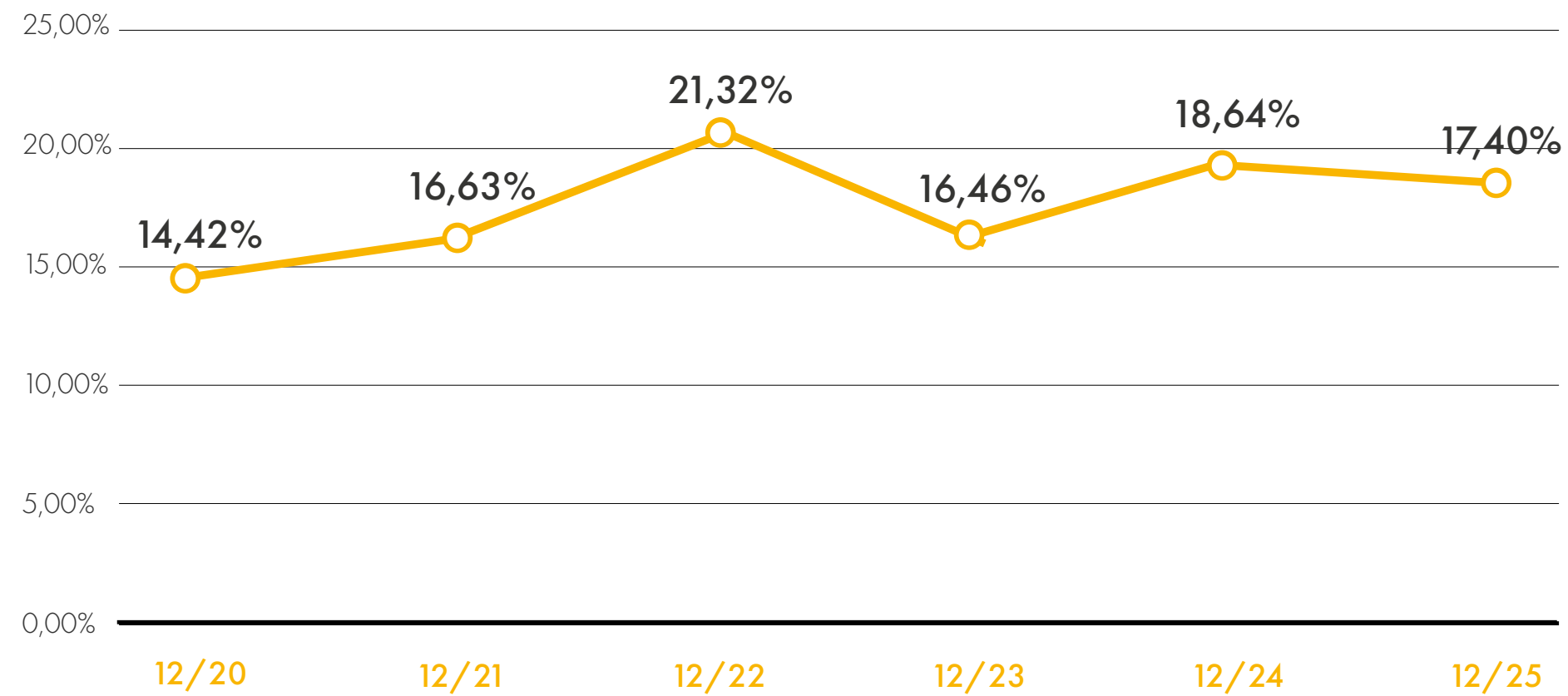


- Carta del Presidente 1
- Perfil de la Entidad 2
- Gobierno Corporativo 3
- Estrategia 4
- Personas 5
- Modelo de negocios 6
- Gestión de Proveedores 7
- Indicadores 8
- Hechos relevantes o esenciales 9
- Testimonios de clientes 10
- Índice 11
- Informes financieros 12

ROA MÓVIL



ROE MÓVIL



- Carta del Presidente 1
- Perfil de la Entidad 2**
- Gobierno Corporativo 3
- Estrategia 4
- Personas 5
- Modelo de negocios 6
- Gestión de Proveedores 7
- Indicadores 8
- Hechos relevantes o esenciales 9
- Testimonios de clientes 10
- Índice 11
- Informes financieros 12

3 GOBIERNO CORPORATIVO

Llegar

más alto

Carta del Presidente	1
Perfil de la Entidad	2
Gobierno Corporativo	3
Estrategia	4
Personas	5
Modelo de negocios	6
Gestión de Proveedores	7
Indicadores	8
Hechos relevantes o esenciales	9
Testimonios de clientes	10
Índice	11
Informes financieros	12



MARCO DE GOBERNANZA

AUTOEVALUACIÓN DE GOBIERNO CORPORATIVO

La filosofía de gobierno corporativo de Progreso S.A. tiene como objetivo fundamental la creación sostenible de valor para sus grupos de interés promoviendo relaciones basadas en principios de ética, transparencia y responsabilidad social empresarial.

Para asegurar la efectividad y adecuado funcionamiento de su sistema de gobierno corporativo, la compañía cuenta con un Directorio de amplia trayectoria y experiencia, el cual participa de manera activa en la formulación y supervisión de la estrategia empresarial. Este Directorio garantiza un seguimiento riguroso mediante una supervisión y controles efectivos, lo que asegura el cumplimiento de la planificación estratégica y contribuye al éxito sostenido de la empresa a lo largo del tiempo.

Adicionalmente, las normas y principios que rigen la estructura y operación de los órganos de gobierno en Progreso S.A. se revisan de manera constante, con el fin de adaptarse a las modificaciones en el entorno empresarial y normativo. Esto refleja el firme compromiso de la empresa con la mejora continua y el fortalecimiento de sus prácticas de gobierno corporativo.

ENFOQUE DE RESPONSABILIDAD SOCIAL Y DESARROLLO SOSTENIBLE

Durante el período 2025, Progreso abordó parcialmente los temas materiales priorizados durante el año 2023 para sus grupos de interés y el negocio, principalmente, en la identificación de nuestro grado de adhesión a las políticas públicas en materia de ESG.

Temas materiales 2025

De los seis temas materiales definidos por Progreso en el año 2023, que refieren a los asuntos que son considerados relevantes y significativos para la compañía, en términos de sus impactos ambientales, sociales y de gobernanza, en el año 2025 fueron gestionados los siguientes:

1. Relación con proveedores de bienes para el producto leasing
2. Experiencia y satisfacción del cliente
3. Formación y desarrollo profesional
4. Clima laboral y gestión de brechas
5. Ética y cumplimiento

PROCEDIMIENTOS RELATIVOS A CONFLICTOS DE INTERÉS Y PREVENCIÓN DE LA CORRUPCIÓN, LAVADO DE ACTIVOS Y FINANCIAMIENTO DEL TERRORISMO

Programas de cumplimiento

La Unidad de Cumplimiento, dependiente de la Gerencia de Contraloría de Progreso, es la encargada de mantener el funcionamiento, actualización y monitoreo de los sistemas de prevención asociados a leyes N° 19.913, N° 20.393 y la nueva Ley de Delitos Económicos N° 21595, que amplía el catálogo de delitos, endurece las penas, elimina ciertos beneficios para la conmutación de penas, entre otros aspectos estableciendo un nuevo marco legal para este tipo de materias.

Progreso, como sujeto obligado, debe dar cumplimiento a las directrices dictadas por la Unidad de Análisis Financiero (UAF) mediante la Ley N° 19.913. Bajo estas directrices se incluyen un conjunto de elementos, políticas y procedimientos que la compañía debe tener implementados, tales como:

- Manual de Políticas de Prevención de Lavado de Activos y Financiamiento del Terrorismo
- Políticas de debida diligencia y admisión de clientes
- Registros normativos
- Registro de clientes, proveedores y colaboradores
- Reporte de Operaciones en Efectivo (ROE)
- Reporte de Operaciones Sospechosas (ROS)
- Capacitaciones a colaboradores de la compañía
- Matriz de riesgos

Asimismo, y en el marco del cumplimiento de dichas disposiciones, Progreso cuenta con un Oficial de Cumplimiento, designado por el Directorio y responsable del diseño, monitoreo y mantenimiento del sistema de prevención al que se refiere la Ley N° 19.913.

Carta del Presidente	1	●
Perfil de la Entidad	2	●
Gobierno Corporativo	3	●
Estrategia	4	●
Personas	5	●
Modelo de negocios	6	●
Gestión de Proveedores	7	●
Indicadores	8	●
Hechos relevantes o esenciales	9	●
Testimonios de clientes	10	●
Índice	11	●
Informes financieros	12	●

Cabe destacar que, durante el año 2025, Progreso no fue parte de contingencias judiciales y/o administrativas relacionadas con los tipos penales contemplados en la ley N° 19913.

Asimismo, durante 2025 la Compañía no recibió denuncias asociadas a hechos o conductas calificadas como constitutivos de alguno de los delitos contemplados en la ley N° 19.913.

Conflicto de intereses

En el marco de las políticas establecidas en el Código de Ética, se estipula que todos los colaboradores deben actuar en función de los intereses de la empresa Progreso. Se define conflicto de interés como cualquier circunstancia en la que la toma de decisiones pueda ser influenciada por intereses personales o por terceros no relacionados con la empresa. En situaciones de negociaciones comerciales que puedan dar lugar a un conflicto de interés, es imperativo que los empleados informen a sus supervisores de manera oportuna. Asimismo, se encuentran prohibidas las transacciones realizadas en nombre de la empresa con individuos o entidades que mantengan vínculos personales con los colaboradores. Cualquier relación de parentesco o amistad que exista entre un colaborador, cliente o proveedor deberá ser comunicada por escrito al Gerente correspondiente.

La Contraloría por medio de su Encargado de Prevención de Delitos permanece a disposición para consultas respecto a la identificación y gestión de potenciales conflictos de interés.

Progreso tiene la responsabilidad de identificar a aquellos colaboradores involucrados en funciones que los vinculan con funcionarios públicos. Todos los colaboradores están obligados a declarar cualquier parentesco con personas que ocupen cargos en instituciones públicas. Si se determina la existencia de un posible conflicto de intereses, el Encargado de Prevención de Delitos establecerá las medidas necesarias a seguir. Adicionalmente, los colaboradores deben abstenerse de interactuar o reunirse con funcionarios públicos en representación de Progreso cuando exista una relación de parentesco con dichos funcionarios, debiendo reportar esta situación de manera inmediata al Encargado de Prevención de Delitos.

PRINCIPIOS DE RELACIONAMIENTO CON PARTES INTERESADAS

Progreso ha identificado a sus principales grupos de interés con los cuales mantiene una interacción continua. A continuación, se presenta un desglose de cada uno de ellos, junto con una breve descripción:

Clientes: Este grupo es el núcleo del negocio y la fuerza impulsora detrás de los servicios de Progreso. Se busca ofrecerles soluciones integrales en servicios y productos.

Accionistas: Comprenden a aquellos que invierten capital en Progreso con el objetivo de obtener un retorno financiero. Son responsables de establecer la base presupuestaria del Directorio y desempeñan un papel crucial en el crecimiento de la organización. En el caso de Progreso, el accionista mayoritario también participa activamente en el Directorio de la empresa.

Directorio: Este grupo está conformado por líderes y ejecutivos encargados de la dirección estratégica de la empresa. Su influencia se extiende a la regulación y a los estándares de exigencia de la organización.

Colaboradores: Son todos los empleados en Progreso. Al ser una empresa de servicios, los trabajadores marcan la diferencia al ser un asesor para el cliente.

Proveedores: Incluyen a aquellos que suministran bienes productivos relacionados con el negocio de leasing, así como a los que proporcionan soporte tecnológico y servicios tanto permanentes como temporales.

Deudores: Esta categoría incluye a los deudores públicos relacionados con las operaciones de factoring, así como a los deudores privados, que abarcan a grandes empresas de reconocida reputación.

Acreedores financieros: Comprende a los acreedores, que incluyen bancos nacionales e internacionales, así como emisores de valores públicos.

POLÍTICAS DE INNOVACIÓN, INVESTIGACIÓN Y DESARROLLO

Reconocemos la importancia crítica de los avances tecnológicos, la diversidad de transformaciones sociales y los efectos del cambio climático en el entorno empresarial. En consecuencia, nuestra filosofía se orienta hacia la creación de espacios propicios para desarrollar e implementar iniciativas que respondan a estas transformaciones.

Desde el año 2020, nuestra estrategia se ha centrado en fomentar instancias de innovación y desarrollo, cuyos resultados se han materializado en las siguientes iniciativas:

- Implementación de un software a medida, ajustado al ciclo del negocio y a los procedimientos establecidos por Progreso.
- Creación de mecanismos de participación continua que han permitido a los colaboradores proponer ideas innovadoras para la optimización de procesos.
- Establecimiento de unidades especializadas dedicadas al diseño y desarrollo de nuevos modelos de negocio y productos.

POLÍTICA DE DIVERSIDAD EN PROGRESO

La política de Diversidad e Inclusión de Progreso se basa en los siguientes pilares:

- **Valoración de la Diversidad:** Reconocemos y valoramos las diferencias culturales, personales y profesionales como impulsores clave de la innovación y el rendimiento organizacional.
- **Fomento de la Autonomía:** Promovemos la autonomía personal y respetamos las preferencias y libertades individuales de nuestros colaboradores.
- **Equidad en Oportunidades:** Garantizamos la equidad y la igualdad de oportunidades para el desarrollo profesional y el crecimiento de todos los colaboradores.
- **Prevención de Discriminación:** Implementamos medidas proactivas para prevenir actos discriminatorios, así como cualquier forma de acoso o violencia, reafirmando nuestro compromiso con un entorno laboral seguro y respetuoso.

Carta del Presidente	1
Perfil de la Entidad	2
Gobierno Corporativo	3
Estrategia	4
Personas	5
Modelo de negocios	6
Gestión de Proveedores	7
Indicadores	8
Hechos relevantes o esenciales	9
Testimonios de clientes	10
Índice	11
Informes financieros	12

- **Evaluación del Clima Organizacional:** Realizamos encuestas de clima laboral, utilizando la información obtenida como base para la toma de decisiones estratégicas y seguimientos.

En el año 2025, se realizaron encuestas anónimas sobre el clima laboral, las cuales examinaron aspectos clave como la evaluación del ambiente de trabajo, el nivel de estrés experimentado por los colaboradores, la satisfacción y el compromiso del personal, las preferencias respecto a las modalidades de trabajo, la eficacia de la comunicación con la dirección, la autonomía en el desempeño de funciones, y la valoración de los beneficios internos, entre otros elementos significativos. También realizamos la evaluación CEAL SM reafirmando nuestro compromiso como compañía del entorno laboral y prevenir el daño a la salud mental de nuestros colaboradores, obteniendo el resultado de riesgo bajo. Adicionalmente por tercer año consecutivo participamos voluntariamente en la evaluación de BUK denominada Building Happiness, mejorando año en año nuestro nivel de felicidad organizacional y estando nuevamente por sobre el promedio de nuestro segmento de empresa y desafiándonos por estar sobre el promedio de empresas de la industria financiera.

El objetivo de las encuestas implementadas por Progreso es evaluar y optimizar el clima laboral, así como medir el grado de satisfacción de los empleados. Estas encuestas también buscan facilitar la conciliación entre las responsabilidades laborales y la vida personal, promoviendo un entorno en el que todos los colaboradores se sientan respetados y valorados. En este sentido, la compañía se compromete a fomentar una cultura inclusiva, asegurando que todas las opiniones y perspectivas sean debidamente consideradas y valoradas.

IDENTIFICACIÓN DE COMPETENCIAS, TALENTOS Y POLÍTICAS DE CONTRATACIÓN DE PERSONAL

El proceso de reclutamiento y selección de Progreso considera las necesidades organizacionales en términos de competencias técnicas y blandas, así como los conocimientos y experiencias requeridas para un desempeño óptimo en todos los niveles jerárquicos. La búsqueda de candidatos se realiza a través de diversas plataformas y canales, garantizando que las oportunidades laborales sean accesibles a individuos y grupos con una variedad de perfiles, promoviendo así un acceso equitativo a la información.

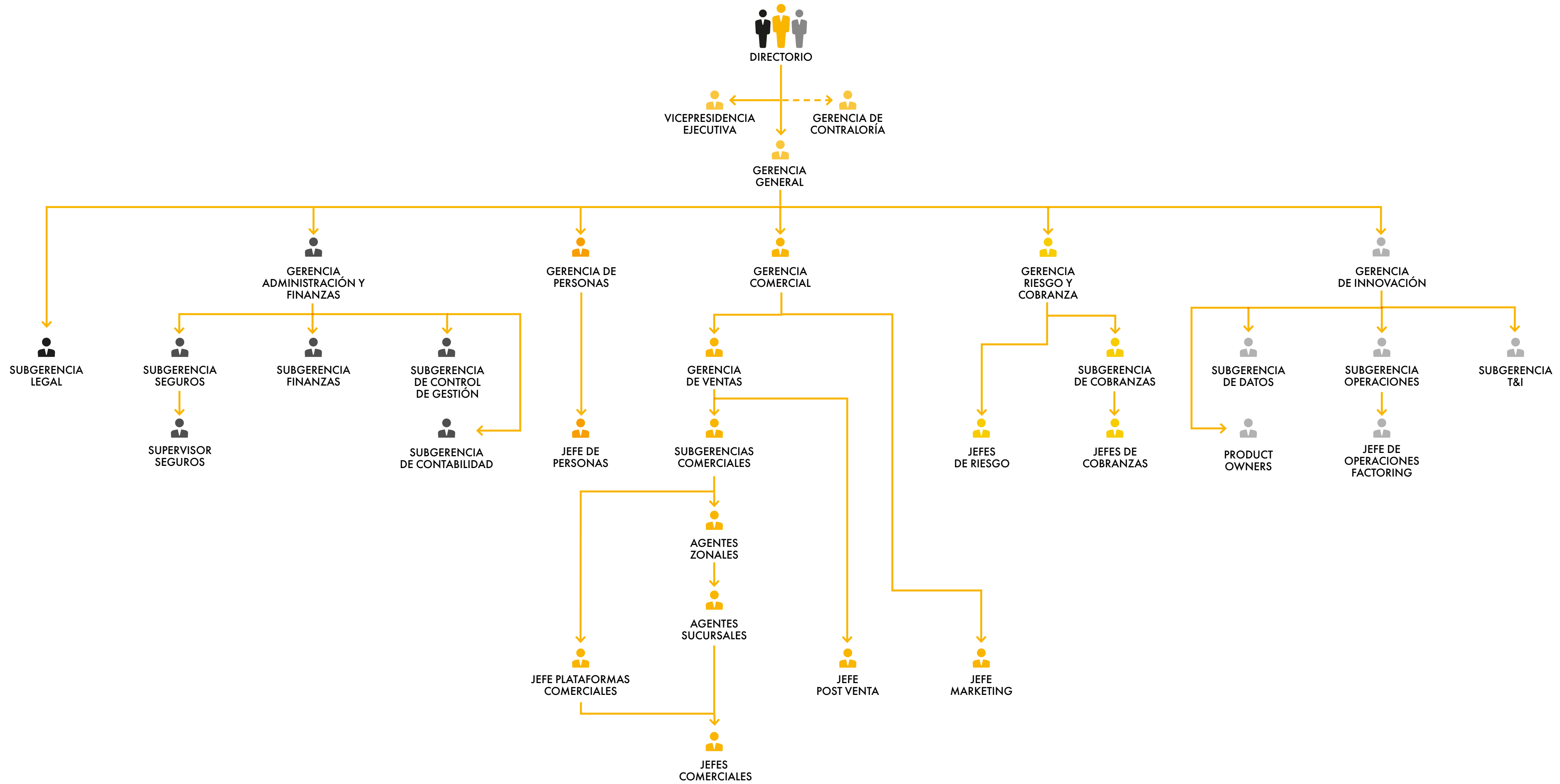
Una vez contratados, los nuevos colaboradores participan en un programa de inducción durante sus primeros días, sin distinción de cargo o área de trabajo. Este proceso es facilitado por mentores designados de diferentes departamentos, con el objetivo de facilitar la integración y fomentar un ambiente inclusivo. Las sesiones de inducción incluyen una reunión inicial con el Gerente General y el Vicepresidente de la Compañía, quienes se encargan de dar la bienvenida a los nuevos colaboradores.

La Sociedad cuenta con un equipo que, como conjunto, posee las competencias necesarias para desempeñar los roles asignados por el Directorio, asegurando que no existan inhibiciones ni sesgos en las perspectivas u opiniones que puedan comprometer la independencia y objetividad de juicio que cada puesto implica.



Carta del Presidente	1	●
Perfil de la Entidad	2	●
Gobierno Corporativo	3	●
Estrategia	4	●
Personas	5	●
Modelo de negocios	6	●
Gestión de Proveedores	7	●
Indicadores	8	●
Hechos relevantes o esenciales	9	●
Testimonios de clientes	10	●
Índice	11	●
Informes financieros	12	●

ORGANIGRAMA



- Carta del Presidente 1
- Perfil de la Entidad 2
- Gobierno Corporativo 3**
- Estrategia 4
- Personas 5
- Modelo de negocios 6
- Gestión de Proveedores 7
- Indicadores 8
- Hechos relevantes o esenciales 9
- Testimonios de clientes 10
- Índice 11
- Informes financieros 12

DESCRIPCIÓN DIRECCIÓN Y LIDERAZGOS

Directorio

El Directorio es responsable del establecimiento de políticas de control interno, y del cumplimiento de la normativa legal y reglamentaria. Así también, el Directorio es responsable de la aprobación de los planes estratégicos de Progreso y de conocer los distintos riesgos que enfrenta la Organización, situación que le exige comprender la naturaleza, origen y magnitud de estos.

Vicepresidencia Ejecutiva

La misión de esta vicepresidencia es velar por el desarrollo de la compañía aportando una mirada de mediano/largo plazo.

Entre sus principales objetivos está buscar, gestar y proponer al Directorio nuevas y/o mejores fuentes de financiamiento, desarrollos tecnológicos y estrategias de ventas con el fin de optimizar y ampliar la línea de negocios de Progreso. Además, una vez aprobado el o los nuevos proyectos, el Vicepresidente Ejecutivo deberá desarrollarlos, supervisando su implementación y funcionamiento en la realidad práctica de la Compañía.

Gerencia General

La Gerencia General es responsable de dirigir la organización, liderando al equipo de trabajo y coordinando las actividades de las distintas jefaturas para asegurar el cumplimiento de los objetivos estratégicos definidos en el plan corporativo.

Gerencia de Contraloría

La Gerencia de Contraloría tiene la responsabilidad de llevar a cabo la función de Auditoría Interna, con el objetivo principal de informar al Directorio y a la Alta Administración sobre la situación actual del control interno de Progreso. Esto incluye evaluar el grado de cumplimiento de las políticas internas, procedimientos establecidos y regulaciones externas, así como reportar las medidas adoptadas por las distintas Gerencias en relación con la gestión de riesgos.

Esta Gerencia reporta directamente al Directorio y proporciona informes periódicos a un Comité de Auditoría, que supervisa la función de auditoría. Esto garantiza, en términos razonables, la independencia y objetividad de las conclusiones y hallazgos derivados de cada uno de los trabajos planificados.

Una característica clave de la gestión de Contraloría es su rol como asesor en las gestiones de la Administración, ofreciendo una perspectiva proactiva, objetiva e independiente en la implementación de nuevos proyectos, el diseño de políticas innovadoras y el desarrollo de modelos avanzados de gestión de riesgos. Todo ello se realiza sin perder de vista los objetivos estratégicos definidos por la Compañía.

Gerencia Comercial

A partir del segundo semestre de 2021, se estableció la Gerencia Comercial, cuya principal función es formular y ejecutar estrategias de ventas para los servicios existentes, así como explorar oportunidades de diversificación de productos con el fin de ampliar la oferta disponible para nuestros clientes.

El Área Comercial está compuesta por dos Subgerencias que, aunque interconectadas, operan de manera independiente para cada línea de producto definida por la Compañía. Cada Subgerencia tiene la responsabilidad de liderar, planificar, supervisar y gestionar la administración general de los negocios, centrándose en la cartera de clientes y en los procesos de ventas, en conformidad con las directrices establecidas.

La Subgerencia Comercial de Leasing está compuesta por un equipo de profesionales con amplia experiencia en productos de leasing, enfocados en la gestión de negocios y en el desarrollo de relaciones comerciales de largo plazo con empresas proveedoras de bienes dentro del mercado objetivo definido por Progreso. Esta subgerencia es responsable de formular estrategias comerciales, acompañadas de acciones de mercado, que faciliten la generación de nuevos negocios y ofrezcan a nuestros clientes la opción de financiar, a través de la suscripción de contratos de leasing, la adquisición de bienes de capital críticos para sus operaciones.

En cuanto a la Subgerencia Comercial de Factoring, su función es definir, coordinar y promover las actividades de un equipo especializado en

factoring, con el objetivo de mantener una posición competitiva en la industria. Esta subgerencia se encarga de identificar y captar clientes con requerimientos de capital de trabajo, que son atendidos mediante la liquidación anticipada de sus cuentas por cobrar. El equipo muestra una clara orientación hacia la gestión comercial, enfocándose en las oportunidades del mercado y en la evaluación de riesgos de manera controlada y rentable.

Legal

Es la unidad responsable de la elaboración de todos los contratos suscritos por Progreso, así como de la gestión de litigios tanto a favor como en contra de la empresa. Adicionalmente, se encarga de asegurar que las actividades de la organización se desarrollen en conformidad con la legislación vigente, prestando especial atención a los temas corporativos. Esta unidad también proporciona asesoría integral a la Compañía en relación con todas las materias y contingencias que puedan impactar su operación.

Gerencia de Administración y Finanzas

Esta Gerencia tiene cinco objetivos bajo su responsabilidad:

- Optimizar la función financiera a fin de que Progreso cuente con adecuadas y equilibradas fuentes de financiamiento para la cobertura de sus pasivos, es decir, propender a la obtención de fuentes de financiamiento diversificadas y al menor costo posible, estimando los flujos de fondos recaudados para el oportuno cumplimiento de los compromisos contraídos, principalmente ante instituciones financieras y proveedores.
- Administrar los aspectos relacionados con gestión de los facilities y de los servicios generales. Esta área también es responsable de la gobernanza de los datos de la Compañía, gestionando las solicitudes de información de las diferentes áreas de manera segura, organizada y centralizada.
- Elaborar de los Estados Financieros de la Compañía, asegurando su presentación a la Comisión para el Mercado Financiero (CMF)

Carta del Presidente	1	●
Perfil de la Entidad	2	●
Gobierno Corporativo	3	●
Estrategia	4	●
Personas	5	●
Modelo de negocios	6	●
Gestión de Proveedores	7	●
Indicadores	8	●
Hechos relevantes o esenciales	9	●
Testimonios de clientes	10	●
Índice	11	●
Informes financieros	12	●

en cumplimiento de las normas vigentes y dentro de los plazos establecidos, garantizando la transparencia en la divulgación de la información financiera al público.

- Monitorear y evaluar el grado de cumplimiento de los objetivos establecidos por el gobierno corporativo de la empresa.
- Negociación y contratación de pólizas de seguros para los bienes entregados bajo contratos de leasing, además de otras materias que necesitan coberturas de seguros. Asimismo, es responsable de la gestión propia de los siniestros de los bienes asegurados, intermediando entre los clientes y las compañías de seguro.

Gerencia de Riesgo y Cobranzas

La Gerencia de Riesgo es responsable de formular y garantizar la implementación de políticas y estrategias de gestión de riesgos aprobadas por el Directorio. Su función central consiste en evaluar el riesgo asociado a las operaciones comerciales de la Compañía, lo que incluye un análisis exhaustivo de la situación financiera del cliente y la consideración de diversos factores cualitativos. Esto permite prever la evolución crediticia del cliente y estimar la probabilidad de cumplimiento de sus obligaciones financieras. Adicionalmente, la Gerencia de Riesgo gestiona el proceso mensual de cálculo y constitución de provisiones por riesgo crediticio para las carteras de Leasing y Factoring.

Por otro lado, tiene la responsabilidad de implementar las acciones de cobranza y normalización de créditos o contratos que presentan morosidad. Esta gestión se lleva a cabo mediante el diseño de modalidades de pago adaptadas a la situación financiera y capacidad de pago de cada cliente. Asimismo, esta gerencia es responsable de implementar acciones de cobranza y recuperación de activos entregados en leasing en los casos de incumplimiento (default) por parte del deudor. En resumen, esta área se encarga de aplicar de manera efectiva las políticas y procedimientos establecidos para cada etapa del proceso de cobranza, buscando obtener resultados óptimos tanto para la Compañía como para los clientes en los procesos de normalización, cobranza y recuperación.

Gerencia de Innovación

Durante el 2025, se creó la Gerencia de Innovación con el propósito de liderar la transformación digital en Progreso, mediante el desarrollo y la implementación de estrategias orientadas a la explotación de nuestros productos, centradas en las necesidades del cliente. Esto asegura que cada iniciativa no solo responda a las demandas del mercado, sino que también se alinee con los objetivos estratégicos de la empresa.

Esta gerencia absorbe a la Gerencia de Operaciones y a la Subgerencia de Tecnología e Innovación, con el objetivo de tomar los procesos en una mirada end to end para el desarrollo de procesos automatizados, que incremente la satisfacción de los clientes, agilice los procesos internos y tenga una mirada global de procesos claves de la compañía.

Dentro de las funciones que se desarrollarán se encuentra la especificación de requisitos detallados para el equipo de desarrollo y supervisión de todas las fases del ciclo de vida del producto. Este ciclo incluye las etapas de investigación, introducción, crecimiento, madurez y eventual declive, garantizando en cada etapa aspectos clave como la calidad, escalabilidad, rentabilidad y competitividad a corto, mediano y largo plazo.

Este rol requiere una colaboración estrecha con las diversas áreas de la empresa, con el objetivo de asegurar la ejecución coherente y efectiva de la estrategia de producto. Además, fomenta un entorno de retroalimentación que contribuye a la innovación y a la mejora continua.

Asimismo, dentro del alcance en esta gerencia, está la arquitectura de datos, la cual gestiona y convierte en información los datos para acelerar la toma de decisiones, además de diseñar modelos probabilísticos, aplicaciones de IA y ML que permitan entender tendencias, correlaciones y permitan anticipar decisiones.

Respecto de Tecnología, la gerencia tiene bajo su responsabilidad la gestión de las siguientes actividades:

- Mantener actualizados y operativos los planes de continuidad operativa de los servicios tecnológicos.

- Planificar, supervisar y gestionar proyectos que garanticen el funcionamiento óptimo de los servicios de tecnología, conforme a los compromisos de atención establecidos con el negocio.
- Acordar con proveedores de servicios las tarifas, compromisos y penalidades asociadas a los servicios contratados, asegurando la obtención de la mejor relación calidad-precio.
- Liderar, supervisar y gestionar al equipo de la Mesa de Servicios (MDS), garantizando el cumplimiento de los flujos de soporte y la atención del 100% de los incidentes reportados por los colaboradores de la empresa.
- Planificar y ejecutar el Proyecto de Transformación Digital, alineándolo con los objetivos estratégicos de la organización

Por último, el área es responsable de la supervisión y gestión de los procesos operativos de la Compañía, asegurando un soporte adecuado a las diversas áreas desde el inicio de cada transacción, el procesamiento, hasta su cierre. Asimismo, debe velar por el control del riesgo operativo en cada operación aprobada, lo que implica realizar las validaciones correspondientes en cada transacción, las cuales se deben ajustar a los procedimientos establecidos, así como a las exigencias específicas indicadas en la Política General de la compañía.

Carta del Presidente	1	●
Perfil de la Entidad	2	●
Gobierno Corporativo	3	●
Estrategia	4	●
Personas	5	●
Modelo de negocios	6	●
Gestión de Proveedores	7	●
Indicadores	8	●
Hechos relevantes o esenciales	9	●
Testimonios de clientes	10	●
Índice	11	●
Informes financieros	12	●

DIRECTORIO



JUAN PABLO DÍAZ CUMSILLE

Presidente

Fecha Nombramiento: 22-04-2024
Ingeniero Civil, Pontificia
Universidad Católica
Rut N° 4.886.312-4

LILIANA MARÍN AGUAYO

Directora

Fecha Nombramiento: 22-04-2024
Abogada, Pontificia Universidad
Católica
Rut: N° 9.122.762-2

RICARDO FUAD MAJLUF SAPAG

Director

Fecha Nombramiento: 22-04-2024
Ingeniero Civil, Pontificia
Universidad Católica
Rut: N° 4.940.619-3

JORGE JOSÉ DÍAZ FERNÁNDEZ

Director

Fecha Nombramiento: 22-04-2024
Ingeniero Civil, Pontificia
Universidad Católica
Rut: N° 5.426.069-5

JOSÉ MANUEL MENA VALENCIA

Director

Fecha Nombramiento: 22-04-2024
Ingeniero Civil, Universidad de Chile
Rut: N° 6.196.849-0

- Carta del Presidente 1
- Perfil de la Entidad 2
- Gobierno Corporativo 3**
- Estrategia 4
- Personas 5
- Modelo de negocios 6
- Gestión de Proveedores 7
- Indicadores 8
- Hechos relevantes o esenciales 9
- Testimonios de clientes 10
- Índice 11
- Informes financieros 12

REMUNERACIONES DEL DIRECTORIO

Rut	Nombre	Cargo	Remuneración 2024 M\$	Remuneración 2025 M\$
4.886.312-4	Juan Pablo Díaz Cumsille	Presidente	67.625	70.571
6.196.849-0	José Manuel Mena Valencia (*)	Director	39.675	41.402
4.940.619-3	Ricardo Fuad Majluf Sapag (*)	Director	39.675	38.017
5.426.069-5	Jorge José Díaz Fernández (*)	Director	39.675	41.541
9.122.762-2	Liliana Marín Aguayo (*)	Directora	29.946	41.402

(*) Incluye la dieta asociada a los Comités de apoyo en los cuales participan y que se mencionan más adelante.

POLÍTICA DE CONTRATACIÓN DE ASESORES

Para los efectos de contratación de servicios, la sociedad cuenta con una política de interacción con proveedores y prestadores de servicios que establece las pautas básicas para suscribir la contratación de asesorías.

En general, la política regula que el origen de la relación comercial se encuentre amparadas en un contexto de transparencia, objetividad y libre de conflictos de intereses. Al respecto, algunas de las siguientes políticas:

- El servicio debe contar con un objetivo en beneficio del interés social.
- El servicio debe estar plenamente justificado.
- El servicio debe contar con una evaluación técnica de las alternativas de proveedores que se postulen al mismo servicio (experiencia del proveedor, valor del servicio, oferta técnica y opinión del Directorio o área contratante).

CONOCIMIENTOS, HABILIDADES Y EXPERIENCIA

Rut	Nombre	Área de Experiencia
4.886.312-4	Juan Pablo Díaz Cumsille	Construcción, Gestión de Grandes Equipos y Maquinarias, Sector Financiero
6.196.849-0	José Manuel Mena Valencia	Gobernanza, Sector Bancario, Contraloría
4.940.619-3	Ricardo Fuad Majluf Sapag	Gestión Tecnológica, Ciberseguridad, Administración
5.426.069-5	Jorge José Díaz Fernández	Gestión Tecnológica, Gestión de Proyectos, Innovación
9.122.762-2	Liliana Marín Aguayo	Gestión legal, sector financiero y corporativo.

PROCEDIMIENTOS DE INDUCCIÓN NUEVOS INTEGRANTES

El Directorio cuenta con un protocolo de inducción dirigido a sus nuevos integrantes que consiste en entrevistas con los miembros del Directorio que permanecen, entrevistas con el Presidente del Directorio, con el Presidente del Comité de Auditoría y con el Gerente General. Se provee información y documentación que describen los objetivos estratégicos y sus riesgos, las áreas de negocios y la evolución de los resultados obtenidos por la compañía en el transcurso de los años.

SESIONES CON AUDITORÍA INTERNA, GESTIÓN DE RIESGOS, RESPONSABILIDAD SOCIAL Y AUDITORÍA EXTERNA

Aun cuando ello no forma parte de las obligaciones que establece el artículo 50 bis de la ley de sociedades anónimas, la sociedad cuenta con un Comité de Auditoría, integrado por Directores que no forman parte de la propiedad y cuyo principal objetivo es el de verificar el correcto funcionamiento del Control Interno.

El referido Comité de Auditoría se reúne, a lo menos, una vez al mes con la Gerencia de Contraloría para discutir el avance del plan bienal de Auditoría, los hallazgos de cada trabajo realizado, el nivel de apego a las normas internas y externas, los riesgos identificados y las recomendaciones de mejora de los procesos revisados.

En otra instancia de control, el Directorio se reúne al menos una vez al año con los auditores externos para discutir los resultados del trabajo realizado relativo a la razonabilidad de los sistemas de control interno, los criterios o políticas contables aplicadas como asimismo cualquier otra materia vinculada con la gestión de la Compañía. Es preciso señalar que el Directorio, en uso de sus facultades, puede requerir, cuando sea el caso, las reuniones que considere necesarias para informarse acerca de las diferencias detectadas en el trabajo planificado por los Auditores Externos.

Finalmente, contamos con un Comité de Riesgos, integrado por Directores no vinculados a la propiedad de la Compañía, Gerencia General y Gerencia de Contraloría. El referido Comité sesiona cada 3 meses y su objetivo es supervisar la gestión de riesgos a cargo de la Administración y fiscalizar las respectivas iniciativas de mitigación que derivan de la identificación y evaluación de riesgos.

REPORTE DE MATERIAS MEDIOAMBIENTALES, SOCIALES Y CAMBIO CLIMÁTICO

El plan para el año 2026 consiste en caracterizar nuestra cartera de clientes a fin de identificar y clasificar a nuestra cartera climática, que sería aquella que está integrada por clientes que prestan servicios en beneficio de las comunidades, que cuenten con políticas de cuidado medioambiental, diversidad e inclusión o aquellos cuyo destino del crédito otorgado sea para financiar proyectos de mitigación de cambio climático o apoyo a las comunidades. De todas formas durante el 2025 se financiaron clientes que participaron en proyectos de viviendas sociales del SERVIU, además de Bonos de Riego, en línea con el compromiso de avanzar en una cartera sostenible.

- Carta del Presidente 1
- Perfil de la Entidad 2
- Gobierno Corporativo 3**
- Estrategia 4
- Personas 5
- Modelo de negocios 6
- Gestión de Proveedores 7
- Indicadores 8
- Hechos relevantes o esenciales 9
- Testimonios de clientes 10
- Índice 11
- Informes financieros 12

VISITAS A TERRENO

Dado que la política de Progreso S.A. es el trabajo híbrido, aún no se ha considerado necesaria esta actividad por parte del Directorio o alguno de sus integrantes, toda vez que estas visitas son realizadas por los Ejecutivos Principales de Progreso.

AUTOEVALUACIÓN DEL DIRECTORIO

El Directorio cuenta con una herramienta de autoevaluación, la cual fue puesta en ejercicio el año 2022 y entre los temas de interés, se han abordado las siguientes iniciativas durante el ejercicio 2025 y siguientes:

- Potenciar los planes de continuidad y de recuperación.
- Fortalecer la seguridad de la información y ciberseguridad.
- Sobre la oportunidad de mejorar la gestión integral de riesgos.
- Sobre la gestión de recursos humanos y fortalecimiento de los planes de capacitación.
- Respecto de charlas y presentaciones realizadas al Directorio.
- Implementación del Modelo de Prevención de Delitos.

PLANES DE CONTINUIDAD DIRECTORIO

El Directorio sesiona mensualmente para evaluar escenarios contingentes y proponer planes de mitigación ante la probabilidad de ocurrencia de eventos críticos que afecten la continuidad del negocio. De ser necesario,

también puede instruir a la administración la implementación de iniciativas complementarias que apoyen la continuidad operacional, incluida la del Directorio.

La sociedad pone a disposición del Directorio los recursos y medios tecnológicos suficientes para enfrentar eventos críticos e inesperados.

SISTEMA DE ACCESO A DIRECTORES

El Directorio cuenta con acceso irrestricto a la información procesada y almacenada por Progreso. Es por esta razón que, a partir del año 2023, el Directorio cuenta con un espacio en la nube que le permite contar con la información que estime conveniente de incorporar de forma remota y desde cualquier lugar.

Cada presentación, material de apoyo o literatura utilizada en las exposiciones de cada sesión, son enviadas por correo electrónico a todos los miembros del Directorio con dos o más días de antelación a su celebración.

Por último, hemos implementado un medio tecnológico adicional con almacenamiento en la nube y complementarios al correo electrónico, que facilita a cada director, hacer lectura de cada acta y añadir su rúbrica de forma remota.



- Carta del Presidente 1
- Perfil de la Entidad 2
- Gobierno Corporativo 3**
- Estrategia 4
- Personas 5
- Modelo de negocios 6
- Gestión de Proveedores 7
- Indicadores 8
- Hechos relevantes o esenciales 9
- Testimonios de clientes 10
- Índice 11
- Informes financieros 12

REUNIONES ORDINARIAS DE DIRECTORIO

Tipo	Miembros	Periodicidad	Temas de interés
<ul style="list-style-type: none"> • Directorio 	<ul style="list-style-type: none"> • Totalidad de los Directores • Vicepresidente • Gerente General • Secretario de Directorio 	<ul style="list-style-type: none"> • Mensual 	<ul style="list-style-type: none"> • Actividad económica • Resultados • Avance del plan estratégico

DISTRIBUCIÓN DEL DIRECTORIO

Edad			
Rango	Menor a 30 años		0
	Entre 30 y 40 años		0
	Entre 41 y 50 años		0
	Entre 51 y 60 años		1
	Entre 61 y 70 años		1
	Más de 70 años		3

Rango de antigüedad			
Rango	Menos de 3 años		1
	Entre 3 y 6 años		0
	Más de 6 y menos de 9		1
	Entre 9 y 12 años		1
	Más de 12 años		2

MUJERES



HOMBRES

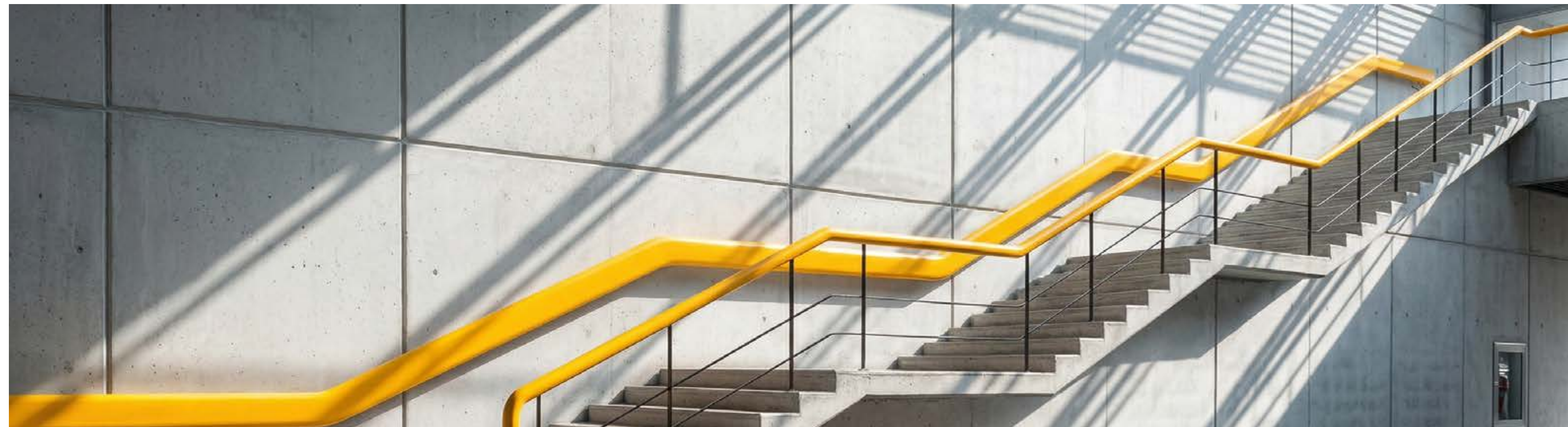


NACIONALIDAD

Todos los directores de Progreso son de nacionalidad chilena.

DISCAPACIDAD

Ninguno de los directores se encuentra en situación de discapacidad.



- Carta del Presidente 1
- Perfil de la Entidad 2
- Gobierno Corporativo 3**
- Estrategia 4
- Personas 5
- Modelo de negocios 6
- Gestión de Proveedores 7
- Indicadores 8
- Hechos relevantes o esenciales 9
- Testimonios de clientes 10
- Índice 11
- Informes financieros 12

COMITÉS DEL DIRECTORIO

La sociedad cuenta con cuatro Comités de apoyo al giro, integrados por directores no vinculados a la propiedad de Progreso. Estos comités fueron constituidos como una práctica voluntaria y con el objeto de brindar apoyo específico a la gestión del negocio, por lo tanto, no se rigen de conformidad a las disposiciones reglamentarias que establece el artículo 50 bis de la Ley de Sociedades Anónimas.



Carta del Presidente	1
Perfil de la Entidad	2
Gobierno Corporativo	3
Estrategia	4
Personas	5
Modelo de negocios	6
Gestión de Proveedores	7
Indicadores	8
Hechos relevantes o esenciales	9
Testimonios de clientes	10
Índice	11
Informes financieros	12

Comité de Auditoría

Contamos con un Comité de Auditoría, integrado por directores no vinculados a la propiedad y cuyo principal objetivo es el de verificar el correcto funcionamiento del Control Interno.

Para cumplir con dicho propósito, el Comité de Auditoría se apoya en la Gerencia de Contraloría que, a su vez, ejerce la función de Auditoría Interna y se encarga de proponer la estrategia y planificación bienal del área.

El Comité de Auditoría sesiona mensualmente con la Gerencia de Contraloría y en cada sesión se someten a discusión diversas temáticas relacionadas con la gestión de Auditoría Interna, entre ellas:

- La metodología empleada para ejercer la función auditoría interna.
- La evaluación del diseño y avance del plan de auditoría.
- Los riesgos identificados en cada trabajo de auditoría.
- Los resultados y la efectividad de la referida función.
- Implementación del Modelo de Prevención de delitos.
- La identificación de otros asuntos que puedan resultar de interés para la sociedad.

Sin perjuicio de lo anterior, el Comité de Auditoría, en uso de sus facultades, puede solicitar la participación de uno o más de los ejecutivos principales a fin de que estos reporten su situación actual, el estado de avance de sus planes de acción tendientes a subsanar los hallazgos de auditoría y reportar el avance en la implementación de las iniciativas de mitigación de riesgos identificados durante el ejercicio.

Miembros

Rut	Nombre	Cargo	Fecha de nombramiento
9.122.762-2	Liliana Marin Aguayo	Directora	22-04-2024
6.196.849-0	José Manuel Mena Valencia	Director	22-04-2024
4.940.619-3	Ricardo Fuad Majluf Sapag	Director	22-04-2024
5.426.069-5	Jorge José Díaz Fernández	Director	22-04-2024

Durante el ejercicio 2025 la sociedad contrató al estudio Aninat Abogados para la implementación del Modelo de Prevención de Delitos.

Comité de Riesgos

Tiene por objeto supervisar la gestión de riesgos de la Administración. Para ello, sesiona trimestralmente y se encarga de proponer ajustes a los riesgos identificados o bien, añadir aquellos que a juicio experto deben ser gestionados durante el año.

Asimismo, también verifica la razonabilidad de las iniciativas de mitigación diseñados por los responsables y sus respectivos plazos propuestos.

Miembros

Rut	Nombre	Cargo	Fecha de nombramiento
5.426.069-5	Jorge José Díaz Fernández	Director	22-04-2024
6.196.849-0	José Manuel Mena Valencia	Director	22-04-2024

El Comité de Riesgos también puede solicitar la contratación de asesores que apoyen su gestión. Sin embargo, desde su creación, a mediados del ejercicio 2023, la sociedad no ha precisado la contratación de este tipo de servicios de apoyo.

Comité de Transformación Digital y Ciberseguridad

Tiene por objeto supervisar el rol de la función de Tecnología, el plan anual y vigilar el avance de los proyectos. Asimismo, es rol de dicho Comité proponer las respectivas mejoras a los planes de acción derivados de las debilidades identificadas en la gestión de la seguridad de la información y ciberseguridad.

Miembros

Rut	Nombre	Cargo	Fecha de nombramiento
5.426.069-5	Jorge José Díaz Fernández	Director	22-04-2024
4.940.619-3	Ricardo Fuad Majluf Sapag	Director	22-04-2024

El Comité de Transformación Digital y Ciberseguridad también puede solicitar la contratación de asesores que apoyen su gestión. Sin embargo, desde su creación, a mediados del ejercicio 2023, la sociedad no ha precisado la contratación de este tipo de servicios de apoyo.

Comité de Recursos Humanos

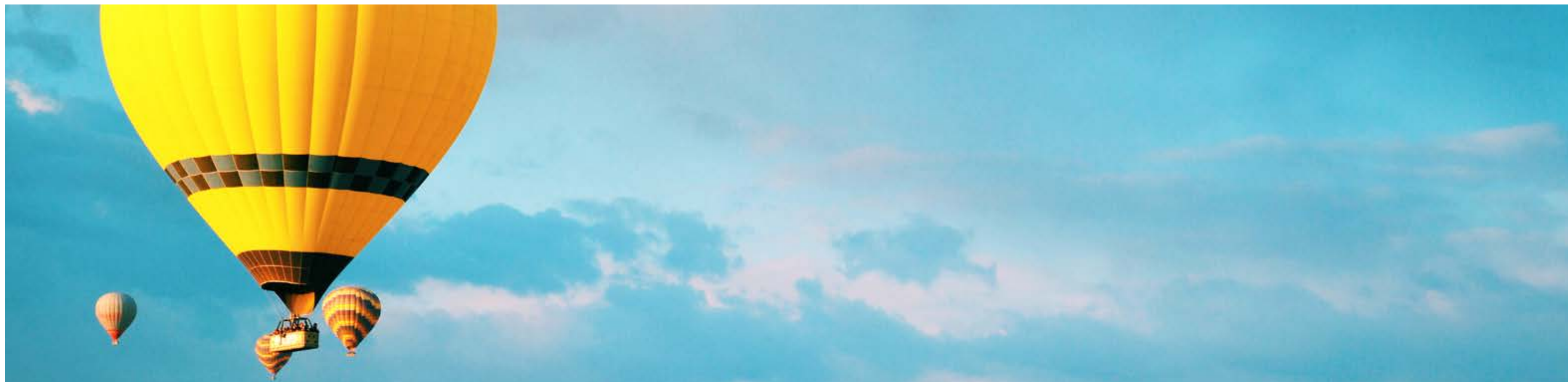
Tiene como propósito apoyar a la Administración en la elaboración del plan anual de la gestión de Recursos Humanos y Desarrollo Organizacional. Asimismo, se encarga de proponer, ajustar o corregir los temas que se puedan incluir en los planes de capacitación.

Miembros

Rut	Nombre	Cargo	Fecha de nombramiento
9.122.762-2	Liliana Marin Aguayo	Directora	22-04-2024
4.940.619-3	Ricardo Fuad Majluf Sapag	Director	22-04-2024

Durante el ejercicio 2025 la sociedad contrató al estudio Labbé para desarrollo e implementación de la Ley Karin.

- Carta del Presidente 1
- Perfil de la Entidad 2
- Gobierno Corporativo 3
- Estrategia 4
- Personas 5
- Modelo de negocios 6
- Gestión de Proveedores 7
- Indicadores 8
- Hechos relevantes o esenciales 9
- Testimonios de clientes 10
- Índice 11
- Informes financieros 12



EJECUTIVOS PRINCIPALES

IDENTIFICACIÓN DE EJECUTIVOS PRINCIPALES Y GERENTES

Rut	Nombre	Cargo	Fecha de nombramiento	Profesión
11.839.594-8	Cristián Álvarez Inostroza	Gerente General	22-12-2017	Ingeniero Comercial
17.404.112-1	Salomón Díaz Jadad	Vicepresidente Ejecutivo	08-06-2020	Ingeniero Civil - MBA
12.867.083-1	Camilo Canales Morales	Gerente de Contraloría	08-08-2011	Contador Auditor
15.640.356-3	Patricio Garretón Kreft	Gerente de Administración y Finanzas	01-08-2025	Ingeniero Civil Industrial - MBA
11.228.179-7	Veronica Soto Bustos	Gerente de Riesgos y Cobranzas	01-08-2018	Ingeniero Comercial
16.908.557-9	Ignacio Mesa Guerrero	Gerente de Productos	01-08-2023	Ingeniero Civil Industrial
16.908.557-9	Ignacio Mesa Guerrero	Gerente de innovación e Inteligencia de negocios	01-07-2025	Ingeniero Civil Industrial
14.242.922-5	Christian Baeza González	Gerente Comercial	21-08-2017	Contador Auditor

REMUNERACIÓN GLOBAL EJECUTIVOS PRINCIPALES

Las remuneraciones brutas recibidas por los Ejecutivos Principales y Gerentes al cierre del periodo 2025 ascienden a M\$ 1.425.018.

Las remuneraciones brutas recibidas por los Ejecutivos Principales y Gerentes al cierre del periodo 2024 ascienden a M\$ 1.341.620.

PARTICIPACIÓN EN LA SOCIEDAD

Al cierre del ejercicio 2025 ninguno de los Ejecutivos Principales o Gerentes contaba con participación en la propiedad de la sociedad.

Carta del Presidente	1
Perfil de la Entidad	2
Gobierno Corporativo	3
Estrategia	4
Personas	5
Modelo de negocios	6
Gestión de Proveedores	7
Indicadores	8
Hechos relevantes o esenciales	9
Testimonios de clientes	10
Índice	11
Informes financieros	12

GESTIÓN DE RIESGOS

POLÍTICAS GENERALES DE GESTIÓN DE RIESGOS

Contamos con prácticas en materia de gestión de riesgos, las cuales se encuentran agrupadas en las siguientes etapas:

- 1. Identificación y levantamiento de riesgos del negocio.** Incluye la identificación de todos aquellos riesgos que podrían tener impactos en el negocio.
- 2. Evaluación de los riesgos identificados.** En esta etapa se realiza una evaluación por probabilidad e impacto del total de riesgos levantados.
- 3. Priorización de los riesgos.** Corresponde clasificar y luego jerarquizar aquellos riesgos cuya combinación entre su probabilidad e impacto tengan incidencia significativa en los resultados de la compañía.
- 4. Determinación de los riesgos a gestionar durante el periodo.** Etapa de selección de aquellos riesgos cuyos planes de acción se supervisarán durante el ejercicio.
- 5. Definición de planes de mitigación.** Finalmente, las áreas encargadas deben definir sus planes para incorporar los controles que permitan reducir la exposición al riesgo.

PROCEDIMIENTO DE ESTIMACIÓN DE RIESGOS

El procedimiento para la evaluación de riesgos considera la probabilidad de ocurrencia y la magnitud del impacto si el riesgo se materializa.

Para tales efectos, Progreso cuenta con parámetros objetivos definidos que miden la calidad del diseño del control y su efectividad para estimar la probabilidad. En cuanto al impacto, este tiene como parámetro un porcentaje de pérdida esperada por cada calificación asignada.

La combinación entre el resultado de ambas variables se clasifica en las tipologías de riesgos definidas por Progreso y luego son agrupados por las distintas categorías de riesgo, a saber:

Riesgo de Crédito

Corresponde al riesgo de no pago por parte del deudor en una operación de crédito, o bien, en emisiones de deudas. También incluye el riesgo dado por operaciones no liquidadas en conformidad con lo pactado. Sus causas pueden ser una o varias de algunas que ejemplificamos:

- Debilidades en el cumplimiento de políticas de admisión.
- Concentración de cartera.
- Debilidades en las políticas de seguimiento.
- Debilidades en la adaptación de Políticas.
- Debilidades en el seguimiento de las excepciones a la política.

Riesgo Operacional y TI

Este riesgo se entiende como el riesgo de pérdidas directas e indirectas derivadas de una amplia variedad de causas relacionadas con fallas en los procesos, las personas, los sistemas e infraestructura y factores externos, incluyendo esto, el riesgo legal.

En esta categoría se incluye la gestión de los riesgos de seguridad de la información y ciberseguridad, especialmente aquellos relacionados con el cuidado y privacidad de los datos de nuestros clientes.

También incluye, el riesgo de pérdidas dado por fallas, errores e inadecuada estructuración de procesos y sistemas (TI).

A continuación, algunas causas como ejemplos:

- Debilidades en la seguridad tecnológica (política de respaldo) .
- Debilidades en la seguridad de la información y ciberseguridad.
- Debilidades en la obsolescencia de sistemas.
- Debilidades en controles de visado.
- Debilidades administración de seguros.



Carta del Presidente	1	●
Perfil de la Entidad	2	●
Gobierno Corporativo	3	●
Estrategia	4	●
Personas	5	●
Modelo de negocios	6	●
Gestión de Proveedores	7	●
Indicadores	8	●
Hechos relevantes o esenciales	9	●
Testimonios de clientes	10	●
Índice	11	●
Informes financieros	12	●



Riesgo Financiero

Riesgo de pérdida por fluctuaciones en variables de mercado, como tasas de interés, monedas, inflación y precios de activos. Se incluye el riesgo de liquidez, que corresponde al riesgo de no cumplir con las obligaciones de caja.

Ejemplo de condiciones que podrían gatillar riesgos financieros:

- Debilidades en la definición de políticas.
- Debilidades en definición de acuerdos de políticas de calce.
- Debilidades en la definición de políticas de estructura de activo/pasivos.
- Debilidades de identificación de funciones críticas.
- Debilidades en el monitoreo del cumplimiento de covenant y otros indicadores de rentabilidad, solvencia y endeudamiento.

Riesgo Reputacional

Riesgo de que se forme una opinión pública negativa de Progreso a consecuencia de servicios, acciones u omisiones, en un rango desde no cumplir con la promesa comercial, hasta el no acatamiento de leyes y normas.

Ejemplo de condiciones que podrían ocasionar riesgos reputacionales:

- Debilidades en las políticas de transparencia.
- Debilidades en las políticas de privacidad.
- Debilidades en las definiciones sobre el trato hacia clientes, internos y externos.
- Toda aquella situación que pudiera derivar en riesgos de impacto social o ambiental.

Riesgo Normativo / Legal

Riesgo que se deriva de posibles sanciones, litigios o mayores costos por incumplimientos de la legalidad y/o normas locales y extranjeras.

Ejemplo de condiciones que podrían gatillar riesgos legales:

- Debilidades en el cumplimiento de normas que regulan la actividad.
- Debilidades en el cumplimiento de condiciones contractuales con clientes o proveedores.
- Debilidades en el cumplimiento de legislación laboral.
- Debilidades asociadas a la incursión de nuevos negocios sin evaluación legal.
- Debilidades en la custodia de documentación legal sensible.
- Fraude interno o externo.
- Riesgos emergentes derivados de la promulgación de nuevas leyes, reformas o normativas aplicables al giro y naturaleza de Progreso.

Riesgo de Gestión

Riesgo de inadecuada implementación de objetivos estratégicos, dado por políticas, lineamientos, metodologías y tácticas desalineados con dichos objetivos. Ejemplo de condiciones que podrían generar riesgos de gestión:

- Debilidades en la identificación de los objetivos estratégicos.
- Debilidades en la identificación de los riesgos.
- Debilidades en la política de gestión de Recursos Humanos.
- Debilidades en la política de retención e identificación de talentos.
- Debilidades en la segregación de funciones.

AUDITORÍA INTERNA

Servicios Financieros Progreso S.A. cuenta con una unidad responsable que ejerce la función de auditoría interna, dependiente del Directorio y encargada de verificar el grado de cumplimiento de las políticas y procedimientos de la compañía bajo un enfoque basado en riesgos y de control interno COSO.

La Gerencia de Contraloría es el área responsable de ejercer la función de Auditoría Interna siendo su principal objetivo el de informar al Directorio y a la Alta Administración sobre la situación actual del control interno de Progreso, especialmente el reportar el grado de adecuación de las políticas y procedimientos, informar sobre los niveles de cumplimiento de la regulación externa y reportar respecto de las medidas adoptadas por las distintas Gerencias en torno a la gestión de riesgos.

Carta del Presidente	1	●
Perfil de la Entidad	2	●
Gobierno Corporativo	3	●
Estrategia	4	●
Personas	5	●
Modelo de negocios	6	●
Gestión de Proveedores	7	●
Indicadores	8	●
Hechos relevantes o esenciales	9	●
Testimonios de clientes	10	●
Índice	11	●
Informes financieros	12	●

CÓDIGO DE ÉTICA

Progreso cuenta con un Código de Ética que establece el marco ético para todos sus colaboradores, promoviendo la integridad, la responsabilidad y el respeto en el ejercicio de las actividades. Se destaca la obligación de denunciar cualquier intento de transgresión al código.

Este documento también aborda la responsabilidad social e individual de las actividades y funciones relacionadas con la gestión de la empresa, definiendo principios generales y políticas de acción que deben guiar las decisiones y acciones de cada colaborador.

El Código de Ética es revisado y aprobado por el Directorio, siendo actualizado cada vez que existan cambios en las condiciones, o bien, cuando se identifican necesidades de mejoramiento de los actuales estándares éticos que deben adoptar los colaboradores para desempeñar sus funciones.

Su cumplimiento contribuye a la construcción de una cultura organizacional basada en valores éticos y al fortalecimiento de la reputación y la confianza de la industria y la compañía.

CANAL DE DENUNCIAS

Progreso cuenta con un Canal de Denuncias que ha sido puesto a disposición de todos los colaboradores, directores, principales ejecutivos, accionistas, clientes, proveedores, contratistas, asesores y el público en general, a fin de que denuncien hechos o conductas que pudiesen observar y ser calificadas como constitutivos de alguno de los delitos contemplados en la Ley N° 20.393 referida a la Responsabilidad Penal de las Personas Jurídicas y la Ley de Delitos Económicos N° 21.595, además de cualquier otra situación irregular, defraudación o conducta impropia alejada de los valores y principios definidos por Progreso.

Este canal de denuncias garantiza el anonimato y la confidencialidad de la información, y del denunciante o reclamante a fin de no afectar la investigación y gestión de los hechos denunciados por parte del Encargado de Prevención del Delito. Por lo que nuestro compromiso, es que todas las denuncias recibidas a través de este canal serán atendidas e investigadas de acuerdo con la legislación actual.

Canal de denuncias: <https://bgrc-progreso.com/denuncias>

Este canal se encuentra disponible en la Intranet y en la página web de Progreso y puede acceder el colaborador, cliente, proveedor o cualquiera de las partes interesadas, con garantías del anonimato y confidencialidad.

En las capacitaciones anuales de compliance y en las inducciones a nuevos colaboradores, se les informa y recuerda sobre la disponibilidad del Canal de Denuncias.

PLANES DE SUCESIÓN DE GERENTE GENERAL Y EJECUTIVOS PRINCIPALES

Dada la estructura organizacional de la sociedad, se estima que la identificación de los potenciales reemplazantes del Gerente General y demás ejecutivos principales, es administrable sin la necesidad de contar con un procedimiento formal. Sin embargo, como práctica general, el Directorio solicita a la administración o a quien corresponda, la contratación de Head Hunter para la búsqueda del reemplazo y define las competencias técnicas y profesionales que deben guiar la referida búsqueda.

Sin perjuicio de lo anterior y según lo indicado en los estatutos de Progreso, el Vicepresidente puede suplir al Gerente General de forma temporal o hasta una vez cerrado el proceso de selección del Gerente General entrante.

MODELO DE PREVENCIÓN DE DELITOS

Con respecto a la Ley N° 20.393, que establece la responsabilidad penal de las personas jurídicas, Progreso cuenta con un Modelo de Prevención de Delitos, a través del cual promueve la prevención de la comisión de los delitos sancionados en dicha Ley.

Con la promulgación de la Ley N° 21.595, que sistematiza los delitos económicos y atentados contra el medio ambiente, regula las penas y consecuencias adicionales aplicables a las personas responsables de estos delitos y complementar su normativa en el ámbito del derecho penal económico. Servicios Financieros Progreso S.A. ha trabajado en la adecuación e implementación de un Modelo de Prevención del Delito

actualizado conforme a la normativa vigente ya mencionada, y así evitar, mitigar y cubrir los riesgos asociados a los delitos que le son aplicables.

De este modo, se introducen cambios en los procedimientos vigentes y se añade un conjunto de nuevos procedimientos que tienen como objetivo reducir la probabilidad de ocurrencia bajo los principios legales de la referida ley de delitos económicos.

Al respecto, el modelo de prevención cuenta con un cuerpo normativo interno que contempla, a lo menos de:

Al respecto, el modelo de prevención cuenta con un cuerpo normativo interno que contempla, a lo menos de:

- Manual de Prevención de Delitos.
- Código de Ética.
- Reglamento Interno de Orden e Higiene.
- Programa de Capacitación.
- Procedimiento de Denuncias e Investigación.
- Protocolo de Debida Diligencia de Terceros.
- Política de Obsequios, Regalos y Cortesías.
- Política de Donaciones.
- Política de Interacción con Funcionarios Públicos.
- Política de Interacción de Proveedores.
- Plan de Supervisión y Monitoreo del Encargado de Prevención de Delitos (EPD).
- Manual de Seguridad de la Información y Ciberseguridad
- Política de Uso Aceptable
- Política General de Seguridad

Progreso cuenta con un Encargado de Prevención de Delitos designado por el Directorio de la compañía, cuya función es gestionar el Modelo de Prevención de Delitos ("MPD"), en cuanto a su diseño, implementación, actualización, control, certificación, actualizaciones y seguimientos respectivos.

Cabe destacar que, durante el año 2025, Progreso no fue parte de contingencias judiciales y/o administrativas relacionadas con los tipos penales contemplados en las leyes N° 20393 y N° 21595.

Asimismo, durante 2025 la Compañía no recibió denuncias asociadas a hechos o conductas calificadas como constitutivos de alguno de los delitos contemplados en las leyes N° 20.393 y N° 21595.

Carta del Presidente	1
Perfil de la Entidad	2
Gobierno Corporativo	3
Estrategia	4
Personas	5
Modelo de negocios	6
Gestión de Proveedores	7
Indicadores	8
Hechos relevantes o esenciales	9
Testimonios de clientes	10
Índice	11
Informes financieros	12

RELACIÓN CON LOS GRUPOS DE INTERÉS Y EL PÚBLICO EN GENERAL

UNIDAD DE RELACIÓN CON GRUPOS DE INTERÉS

La relación e interacción con los grupos de interés recae en distintas áreas y se gestiona por distintos canales de comunicación.

La relación con los colaboradores recae en el área de Recursos Humanos. Estas comunicaciones buscan mantener a los empleados informados, comprometidos y alineados con los objetivos de la empresa. Algunas de las comunicaciones comunes incluyen información sobre políticas y procedimientos, beneficios, oportunidades laborales internas, cambios en la estructura organizacional, encuestas de clima, celebraciones y reconocimientos. Para ello, Recursos Humanos utiliza diversos medios como correos electrónicos, publicaciones internas en la Intranet, piezas gráficas y diversas instancias en la oficina.

La relación con los clientes recae en el área de Marketing y Ventas. Estas comunicaciones buscan mantener a los clientes informados, satisfechos y comprometidos con los servicios ofrecidos por Progreso. Algunas de las comunicaciones comunes incluyen información sobre los productos

y servicios, promociones especiales, encuestas de satisfacción y eventos exclusivos. Para ello, se utilizan diversos medios de comunicación, como correos electrónicos personalizados, publicaciones en redes sociales, llamadas telefónicas, página web de la compañía y eventos presenciales.

Finalmente, la relación con los inversionistas, proveedores y acreedores recae en el área de Administración y Finanzas. Estas comunicaciones están destinadas a cultivar relaciones fundamentadas en la confianza, la transparencia y la satisfacción mutua. Dichas comunicaciones comprenden actualizaciones financieras y otros informes, noticias corporativas, políticas y procedimientos, así como oportunidades de colaboración y desarrollo conjunto. Para este propósito, se utilizan diversos canales de comunicación, como correos electrónicos personalizados, informes financieros en línea, publicaciones en redes sociales y en la página web de Progreso.

PROCEDIMIENTO DE INFORMACIÓN PARA ACCIONISTAS

La sociedad cuenta con los siguientes canales de comunicación habilitados para accionistas y público general:

- Página web (www.progreso.cl) que cuenta con la información requerida por la normativa vigente, sin perjuicio de estar en permanente actualización.
- Correo electrónico publicado en página web de Progreso.
- Teléfono fijo dirigido a la recepción de la casa matriz de Progreso
- Canal de denuncias con posibilidad de anonimato
- Redes sociales tales como Facebook, LinkedIn, X (twitter), Instagram, entre otros.

PROCEDIMIENTO DE PARTICIPACIÓN EN LAS JUNTAS DE ACCIONISTAS

La sociedad cuenta con un mecanismo de participación remota a las Juntas Ordinarias y Extraordinarias de Accionistas, mecanismo el cual le permite a los accionistas interesados, asistir y ejercer su derecho a voto de forma remota. El procedimiento sobre la materia se encuentra publicado en la página web de Progreso.



Carta del Presidente	1	●
Perfil de la Entidad	2	●
Gobierno Corporativo	3	●
Estrategia	4	●
Personas	5	●
Modelo de negocios	6	●
Gestión de Proveedores	7	●
Indicadores	8	●
Hechos relevantes o esenciales	9	●
Testimonios de clientes	10	●
Índice	11	●
Informes financieros	12	●

4 ESTRATEGIA

Con foco

**Llegamos
más lejos**

Carta del Presidente	1
Perfil de la Entidad	2
Gobierno Corporativo	3
Estrategia	4
Personas	5
Modelo de negocios	6
Gestión de Proveedores	7
Indicadores	8
Hechos relevantes o esenciales	9
Testimonios de clientes	10
Índice	11
Informes financieros	12

HORIZONTES DE TIEMPO

A partir del año 2021, contamos con una estrategia dinámica y de naturaleza adaptable ante cualquier desafío, ya sea, interno o externo. Es así como la estrategia de Progreso, anualmente, va incluyendo distintos tipos de objetivos, tales como la gestión comercial, el aumento de la rentabilidad y eficiencia, la gestión operativa y tecnológica, desarrollo organizacional, aspectos culturales y de innovación, la optimización de procesos, entre otros.

OBJETIVOS ESTRATÉGICOS

En términos generales, hemos definido algunas de las siguientes actividades afines para tener al cumplimiento de los objetivos estratégicos definidos desde el 2021:




IMPLEMENTAR PLATAFORMA COMERCIAL ÁGIL Y EFICIENTE, QUE NOS PERMITE OPTIMIZAR LOS PROCESOS EN LA EXPERIENCIA DE USO.



IMPLEMENTAR NUEVOS PRODUCTOS ACORDE A LAS NECESIDADES DETECTADAS DE LOS CLIENTES.



MEJORAR EL INDICADOR DE EFICIENCIA OPERACIONAL MEDIANTE LA REDUCCIÓN DE GASTOS QUE SE DEFINAN COMO PRESCINDIBLES Y LA OPTIMIZACIÓN DEL SPREAD DEL NEGOCIO.



MEJORAR EL ÍNDICE DE STOCK DE CLIENTES NUEVOS Y VIGENTES.



REALIZAR DIAGNÓSTICOS Y MEDICIONES DE CLIMA LABORAL.



GENERAR POLÍTICAS DE RETENCIÓN DE TALENTOS.

- Carta del Presidente 1
- Perfil de la Entidad 2
- Gobierno Corporativo 3
- Estrategia 4**
- Personas 5
- Modelo de negocios 6
- Gestión de Proveedores 7
- Indicadores 8
- Hechos relevantes o esenciales 9
- Testimonios de clientes 10
- Índice 11
- Informes financieros 12

5 PERSONAS



Relaciones

de confianza

Carta del Presidente	1
Perfil de la Entidad	2
Gobierno Corporativo	3
Estrategia	4
Personas	5
Modelo de negocios	6
Gestión de Proveedores	7
Indicadores	8
Hechos relevantes o esenciales	9
Testimonios de clientes	10
Índice	11
Informes financieros	12



DOTACIÓN DE PERSONAL

NÚMERO DE PERSONAS POR SEXO

	Alta Gerencia	Gerencia	Jefatura	Otros Profesionales	Otros Técnicos	Fuerza de Venta	Administrativo
	1	1	24	9	18	33	9
	7	8	27	18	11	21	4
Total	8	9	51	27	29	54	13

NÚMERO DE PERSONAS POR NACIONALIDAD

Nacionalidad	Alta Gerencia		Gerencia		Jefatura		Otros Profesionales		Otros Técnicos		Fuerza de Venta		Administrativo	
Chilenos	1	7	1	8	22	27	7	16	12	10	25	20	8	4
Extranjeros	0	0	0	0	2	0	2	2	6	1	8	1	1	0

NÚMERO DE PERSONAS POR RANGO DE EDAD

Edad	Alta Gerencia		Gerencia		Jefatura		Otros Profesionales		Otros Técnicos		Fuerza de Venta		Administrativo	
Menos de 30 años	0	0	0	0	1	0	2	3	2	2	3	2	0	1
Entre 31 y 40 años	0	2	0	0	8	5	4	7	7	3	16	5	4	0
Entre 41 y 50 años	0	2	0	3	11	10	2	6	6	3	12	6	1	2
Entre 51 y 60 años	1	3	1	5	2	4	1	1	2	3	2	7	3	1
Entre 61 y 70 años	0	0	0	0	2	1	0	1	1	0	0	1	0	0
Más de 71	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0

- Carta del Presidente 1
- Perfil de la Entidad 2
- Gobierno Corporativo 3
- Estrategia 4
- Personas 5
- Modelo de negocios 6
- Gestión de Proveedores 7
- Indicadores 8
- Hechos relevantes o esenciales 9
- Testimonios de clientes 10
- Índice 11
- Informes financieros 12



NÚMERO DE PERSONAS POR ANTIGÜEDAD LABORAL

Años	Alta Gerencia		Gerencia		Jefatura		Otros Profesionales		Otros Técnicos		Fuerza de Venta		Administrativo	
Menos de 3	0	2	0	4	7	8	6	14	10	4	20	12	4	1
Entre 3 y 6	0	0	0	1	4	7	0	3	1	2	6	6	1	2
Más de 6 y menos de 9	1	3	0	1	6	6	2	1	5	3	6	2	1	0
Entre 9 y 12	0	0	0	0	1	1	1	0	1	0	1	0	1	0
Más de 12	0	2	1	2	6	5	0	0	1	2	0	1	2	1

NÚMERO DE PERSONAS CON DISCAPACIDAD

Años	Alta Gerencia		Gerencia		Jefatura		Otros Profesionales		Otros Técnicos		Fuerza de Venta		Administrativo	
Sin Discapacidad	1	4	1	7	15	20	12	23	19	8	39	34	8	4
Con Discapacidad	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0

- Carta del Presidente 1
- Perfil de la Entidad 2
- Gobierno Corporativo 3
- Estrategia 4
- Personas 5**
- Modelo de negocios 6
- Gestión de Proveedores 7
- Indicadores 8
- Hechos relevantes o esenciales 9
- Testimonios de clientes 10
- Índice 11
- Informes financieros 12

FORMALIDAD LABORAL

Tipo de Contrato	Mujer		Hombre		Total
Plazo Fijo	4	2,09%	3	1,57%	3,66%
Plazo Indefinido	91	47,64%	93	48,69%	96,34%

ADAPTABILIDAD LABORAL

POR TIPO DE JORNADA LABORAL

Tipo de Jornada	Mujer		Hombre		Total
Tiempo Parcial	0	0%	0	0%	0%
Ordinaria	95	49,74%	96	50,26%	100%

POR MODALIDAD LABORAL

Tipo de Jornada	Mujer		Hombre		Total
Teletrabajo	1	0,52%	4	2,09%	2,62%
Presencial	52	27,23%	44	23,04%	50,26%
Híbrida	42	21,99%	48	25,13%	47,12%

EQUIDAD SALARIAL POR SEXO

POLÍTICA DE EQUIDAD

Progreso trabaja con bandas salariales que contempla rangos de remuneraciones asignados a familia de cargos y que son comparables con las remuneraciones ofrecidas en la industria financiera, particularmente, en empresas de servicios financieros de similar tamaño y naturaleza.

BRECHA SALARIAL

Cargos	Brecha Salarial	
	Media	Mediana
Alta Gerencia	88,08%	128,51%
Gerencia	99,72%	106,86%
Jefatura	71,82%	78,47%
Otros Profesionales	107,70%	86,14%
Otros Técnicos	72,80%	85,70%
Fuerza de Venta	79,38%	72,45%
Administrativo	111,32%	135,52%

ACOSO LABORAL Y SEXUAL

Porque sabemos que la creación de entornos laborales seguros y respetuosos es uno de los principales factores de éxito de las empresas, nuestro compromiso es mejorar permanentemente nuestro clima laboral, mediante la medición permanente y definiendo las iniciativas que permitan mitigar cualquier desviación alejada de las conductas que espera Progreso de sus colaboradores.

Asimismo, Progreso cuenta con protocolos de investigación, canales de denuncias que garantizan el anonimato de la víctima y un Comité de Ética que define las medidas preventivas.



PERMISO POSTNATAL

Progreso ha definido como política general el trabajo híbrido para trabajadoras embarazadas o cercanas a la fecha de parto, u otro similar y flexibilidad de horario y presencialidad para trabajadoras con hijos recién nacidos.

- Carta del Presidente 1
- Perfil de la Entidad 2
- Gobierno Corporativo 3
- Estrategia 4
- Personas 5
- Modelo de negocios 6
- Gestión de Proveedores 7
- Indicadores 8
- Hechos relevantes o esenciales 9
- Testimonios de clientes 10
- Índice 11
- Informes financieros 12

CAPACITACIÓN Y BENEFICIOS

TOTAL PERSONAL CAPACITADO VS TOTAL DOTACIÓN

Nombre	Materia	Cantidad Hombres (*)	Cantidad Mujeres	% Hombres Capacitados	% Femenino Capacitados
Inducción sobre Diversidad y Diversidad	Información y concientización de la discapacidad, las barreras físicas y sociales, además de tips para la comunicación adecuada y respetuosa, beneficios de la credencial y orientación para su obtención.	27	21	56.25%	43.75%
Inducción de Seguridad y salud en el trabajo (SST), e Inducción e Información de los Riesgos Laborales.	Informar los riesgos laborales, recomendaciones para el trabajo sano y seguro, además de las recomendaciones de acción en caso de evacuación u emergencia, entre otras.	25	20	55.5%	44.4%
Aspectos fundamentales de la conducción defensiva de vehículos livianos y en condiciones adversas	Conducción y concientización de la conducción defensiva, como medio para el cuidado y la promoción de la salud y seguridad laboral	29	16	64.4%	35.6%
Conducción a la defensiva de vehículos livianos (gamificado. ACHS)	Proceso de refuerzo de conocimientos de actividades interactivas y lúdicas en la conducción de vehículos livianos	30	16	65.2%	34.8%
Conducción defensiva en vehículos livianos (ACHS)	Refuerzo de la conducción defensiva de vehículos livianos, con concientización en tareas seguras y saludables	33	22	60%	40%
Desarrollo de mapas de riesgos en los lugares de trabajo (gamificado. ACHS)	Medio de implementación y características para la confección y disposición de mapas de riesgo en centros de trabajo	3	1	75%	25%
Difusión del protocolo de riesgos psicosociales (ACHS)	Difusión del protocolo en proceso de aplicación, sobre Cuestionario de Evaluación de Ambiente Laboral y Salud Mental (CEAL SM) 178	90	89	50.3%	49.7%
Protocolo de riesgos Psicosociales (ACHS)	Estructura y método de aplicación del protocolo SUSESO	7	1	87.5%	12.5%
Ley Karin: aprendiendo sobre la ley, las conductas y la política de prevención del acoso laboral, sexual y violencia en el trabajo (ACHS)	Ley Karin, para asegurar las buenas prácticas y comunicación con base en el respeto de las personas	12	4	75%	25%
Prevención, investigación y sanción del acoso laboral, sexual o de violencia en el trabajo, Ley Karin y derechos fundamentales (Talenta, TAWA. curso en línea)	Curso de exposición de las principales características de la Ley Karin, vinculado directamente con los derechos fundamentales	18	38	32.1%	67.9%
Taller de Ley Karin y derechos fundamentales en general (Talenta, TAWA. presencial y en línea)	Exposición presencial y en línea, para abordar exposición de los hitos trascendentes de la Ley, como casos de ejemplo	29	36	44.6%	55.4%
Orientación en prevención de riesgos (ACHS)	Generalidades de la prevención de riesgos, términos, definiciones y técnicas para un trabajo sano y saludable	7	1	87.5%	12.5%
Monitor de ejercicios compensatorios (ACHS)	Formación y validación de conocimientos, para liderar pausas activas de forma interna en la compañía.	0	2	0	100%
Comunicándonos (ACHS)	Comunicación efectiva	0	1	0%	100%
Gestor del buen trato (ACHS)	Técnicas para aplicar buenas prácticas organizaciones, con base en el respeto	1	0	100%	0%
Líder en la promoción de la ergonomía y el autocuidado (ACHS)	Técnicas de concientización y buenas prácticas para el trabajo sano y seguro	1	0	100%	0%
Riesgos laborales en servicios financieros y seguros (ACHS)	Foco específico en los riesgos asociados con trabajo en entornos de rubro financieros	1	0	100%	0%
Uso de extintores (ACHS)	Características, identificación y uso de equipo extintor de incendio (presencial y en línea)	2	4	33.3%	66.7%
Difusión del protocolo de vigilancia ocupacional por exposición a factores de riesgo TMERT (ACHS)	Difusión de las modificaciones y aplicación del Protocolo de Trastornos Musculoesqueléticos de extremidades superiores	1	0	100%	0%
Taller bienestar emocional	Exposición para enfrentar situaciones cotidianas, que no deben incrementar su permanencia, utilizando técnicas sencillas para retornar a la relajación.	6	25	19.4%	80.6%

Carta del Presidente	1
Perfil de la Entidad	2
Gobierno Corporativo	3
Estrategia	4
Personas	5
Modelo de negocios	6
Gestión de Proveedores	7
Indicadores	8
Hechos relevantes o esenciales	9
Testimonios de clientes	10
Índice	11
Informes financieros	12

6 MODELO DE NEGOCIOS

Transparencia

solidez
y seriedad



Carta del Presidente	1
Perfil de la Entidad	2
Gobierno Corporativo	3
Estrategia	4
Personas	5
Modelo de negocios	6
Gestión de Proveedores	7
Indicadores	8
Hechos relevantes o esenciales	9
Testimonios de clientes	10
Índice	11
Informes financieros	12

SECTOR INDUSTRIAL

NATURALEZA DE LOS PRODUCTOS

Para el caso del producto Leasing, la relación comercial con los clientes se estructura jurídicamente mediante la suscripción de un “Contrato de Arrendamiento” entre Progreso y el cliente (arrendatario), documento en el cual se establecen las obligaciones y derechos de ambas partes.

En concordancia con lo anterior, la actividad comercial del leasing se enmarca jurídicamente en el contrato de arrendamiento normado en el Título XXVI del Libro IV del Código Civil chileno, los arrendamientos de bienes urbanos se rigen por la ley N° 18.101 y los arrendamientos de predios rústicos por el DL N° 993. Adicionalmente, las disposiciones regulatorias de carácter financiero contable, que tratan las políticas contables para reconocer, registrar, valorizar, clasificar y revelar la información relativa a los arrendamientos financieros, de acuerdo a las instrucciones impartidas por la CMF en su Oficio Circular N° 427 de fecha 28 de diciembre de 2007, están contenida en la Norma Internacional de Contabilidad (NIC) N° 17 Arrendamientos, en la NIC N° 39, que establece los principios contables para dar de baja este tipo de activos y sus respectivas actualizaciones publicadas por el International Accounting Standards Board (IASB).

En cuanto al producto Factoring, es considerada una herramienta financiera que permite a los clientes obtener recursos líquidos a partir de la cesión de sus propias cuentas por cobrar. Dichos activos están constituidos por cuentas o documentos por cobrar, como, por ejemplo, facturas, letras, contratos Serviu y/o contratos a favor de los clientes y que se ceden a Progreso obteniendo por ello un anticipo máximo que, habitualmente, corresponde al 95% del valor del documento. Este porcentaje depende de la evaluación de riesgo tanto del cliente como del deudor.

También se han desarrollado subproductos como el Ordering en el Factoring y Vendor y Capital de Trabajo como un subproducto derivado de Leasing, el primero consistente en financiar un porcentaje de las órdenes de compra adjudicadas a clientes, las cuales se descuentan en un plazo acotado (30 o 45 días), permitiéndoles financiar la puesta en marcha de sus proyectos.

En cuanto al producto Vendor, el objetivo principal es financiar la demanda de equipamiento tecnológico para empresas de reconocida reputación y de bajo riesgo, apoyando a estas a arrendar equipos de última generación y resolver el problema de la obsolescencia tecnológica.

Por último, a través de Capital de Trabajo, se provee capital a aquellos clientes de leasing que necesiten financiar a un plazo un poco más largo ciertos proyectos (tales como mejorar instalaciones o comenzar proyectos de mayor envergadura), estos clientes llevan un avance de un 50% en sus contratos de leasing y el plazo que le otorgamos entre 6 y 12 meses como máximo de acuerdo con el monto solicitado.

COMPETENCIA DE PROGRESO

La competencia se encuentra focalizada principalmente en empresas de Leasing y Factoring de similar tamaño y naturaleza. Para abordar la fuerte competencia del sector, Progreso cuenta con políticas de fidelización de clientes que nos permite proporcionar una excelente calidad de servicio, una atención personalizada y una asesoría permanente, todo ello, sumado a nuestro respaldo, experiencia y trayectoria de más de 30 años en la entrega de productos financieros a las PYMES.

MARCO NORMATIVO DE LA INDUSTRIA

Los productos financieros que ofrece Progreso se encuentran regulados bajo disposiciones contenidas en el Código Civil, en el Código de Comercio y en la Ley 19.983 que otorga merito ejecutivo a las facturas.

ENTIDADES REGULADORAS NACIONALES O INTERNACIONALES

Servicios Financieros Progreso S.A. es una Sociedad Anónima Abierta inscrita en el Registro de Valores de la Comisión para el Mercado Financiero (CMF) bajo el N° 014, de fecha 12 de mayo de 1982. Por lo tanto, se encuentra sujeta a las disposiciones contenidas en la Ley 18045, Ley 18046 y a la fiscalización de la referida entidad.

Según disposiciones contenidas en la Ley 19.913, Progreso S.A. se encuentra inscrita en el Registro de Entidades Supervisadas por la Unidad de Análisis Financiero (UAF) y, por lo tanto, también se encuentra sujeta a las instrucciones y circulares divulgadas por dicha entidad.

GRUPOS DE INTERÉS

Progreso ha priorizado seis grupos de interés los cuales inciden en la capacidad de la organización para ejecutar con éxito sus estrategias y alcanzar sus metas.

- **Clientes**
Este grupo es el núcleo del negocio y la fuerza impulsora detrás de los servicios de Progreso. Se busca ofrecerles soluciones integrales en servicios y productos.
- **Colaboradores**
Son todos los empleados en Progreso. Al ser una empresa de servicios, los trabajadores marcan la diferencia al ser un asesor para el cliente.
- **Proveedores de bienes**
Son aquellos que proveen los bienes productivos y en muchos casos los negocios. En la mayor parte de los casos son empresas grandes y sólo en caso de bienes usados pueden ser terceras partes.
- **Deudores Públicos**
Son los deudores de la factura comercializada. Tienden a ser grandes instituciones del sector público, sin embargo, la clasificación de tamaño del deudor no es relevante en este segmento.
- **Deudores Privados**
Son los deudores de la factura comercializada. Este grupo se clasifica según el tamaño de la empresa y se trata de no entrar al segmento de pequeñas empresas.
- **Gremios en los que participa Progreso**
Somos miembros activos de la Asociación Chilena de Empresas de Leasing (ACHEL) y de la asociación de Empresas de Servicios Financieros AG (EFA).

Carta del Presidente	1
Perfil de la Entidad	2
Gobierno Corporativo	3
Estrategia	4
Personas	5
Modelo de negocios	6
Gestión de Proveedores	7
Indicadores	8
Hechos relevantes o esenciales	9
Testimonios de clientes	10
Índice	11
Informes financieros	12

NEGOCIOS

DESCRIPCIÓN DE LOS NEGOCIOS

Mercado Objetivo

El mercado objetivo de Progreso está constituido principalmente por los pequeños y medianos empresarios. Los productos con que se aborda este mercado son fundamentalmente, el arrendamiento financiero de bienes de capital en sus modalidades de Leasing y Leaseback, y la compra de cuentas por cobrar o Factoring, particularmente de documentos como facturas, letras o contratos.

Leasing

El financiamiento de bienes mediante la suscripción de contratos de leasing le permite a las empresas o personas interesadas, disponer de uno o más bienes de capital bajo la modalidad de arrendamiento financiero. La diferencia con los créditos comerciales radica en que la empresa oferente de este tipo de financiamiento es la propietaria del bien que pone a disposición del cliente. No obstante, al final del período de arrendamiento y habiendo cumplido con el pago de todas y cada una de sus cuotas de arrendamiento, es el propio cliente quien decide si desea adquirir o no el bien arrendado. Dicha voluntad la ejerce el cliente mediante el pago de una última cuota de arrendamiento o comúnmente denominada, opción de compra, la cual es ofrecida irrevocablemente por la empresa de leasing y representa la adquisición del bien por parte del cliente.

Factoring

El objetivo de este tipo de financiamiento es brindar liquidez de manera inmediata a los clientes, adelantándoles el pago de sus cuentas por cobrar que normalmente ellos cobrarían en un plazo posterior a la necesidad con que requieren pagar. Esta forma de financiamiento implica anticipar capital de trabajo a los clientes, a cambio de la cesión que éstos hacen de sus flujos futuros provenientes de transacciones realizadas con sus clientes. Posteriormente, la empresa de Factoring cobrará al deudor el documento cedido por el cliente en las fechas convenidas. De este modo, el cliente no debe esperar el pago de sus facturas u otros por cobrar por parte del deudor, quien ahora las debe a la empresa de factoring.

Otros Productos

Es importante destacar que como consecuencia del proceso de transformación cultural y digital que ha estado experimentando la

Compañía, se han definido nuevos productos derivados del Leasing (Capital de Trabajo o el Vendor), y del Factoring (Ordering), cuyo objetivo principal es sumar a nuevos tipos clientes, potenciar nuestro vínculo con la PYMES y participar del crecimiento que también puedan experimentar nuestros clientes.

CANALES DE VENTA

Progreso cuenta con una amplia variedad de canales de venta y atención al cliente para satisfacer las necesidades de sus clientes. Entre ellos, tenemos un canal tradicional a cargo de un equipo de ejecutivos comerciales altamente capacitados; un canal digital que ofrece servicios a través de una plataforma web fácil de usar; un canal de telemarketing que brinda servicios financieros mediante campañas comerciales telefónicas y un canal de atención en redes sociales para brindar una respuesta rápida y eficiente a las consultas y requerimientos de los clientes.

Adicionalmente, durante el año 2025 Progreso celebró alianzas con proveedores que ofrecen bienes de capital a clientes del mercado objetivo de Progreso, todo lo cual ha permitido que Progreso pueda posicionarse como un referente y una alternativa de financiamiento en la industria.

GRUPOS DE INTERÉS

Progreso tiene identificado a sus principales grupos de interés y con quienes tiene una permanente interacción. A continuación, el detalle de cada uno de ellos más una breve descripción:

CLIENTES

Este grupo es el núcleo del negocio y la fuerza impulsora detrás de los servicios de Progreso. Se busca ofrecerles soluciones integrales en servicios y productos.

ACCIONISTAS

Comprenden a aquellos que invierten capital en Progreso con el objetivo de obtener un retorno financiero. Son responsables de establecer la

base presupuestaria del Directorio y desempeñan un papel crucial en el crecimiento de la organización. En el caso de Progreso, el accionista mayoritario también participa activamente en el Directorio de la empresa.

DIRECTORIO

Este grupo está conformado por líderes y ejecutivos encargados de la dirección estratégica de la empresa. Su influencia se extiende a la regulación y a los estándares de exigencia de la organización.

COLABORADORES

Son todos los empleados en Progreso. Al ser una empresa de servicios, los trabajadores marcan la diferencia al ser un asesor para el cliente.

PROVEEDORES

- De Bienes para Leasing**
 Son aquellos que proveen los bienes productivos y en muchos casos los negocios. En la mayor parte de los casos son empresas grandes y sólo en caso de bienes usados pueden ser terceras partes.
- De Soporte Tecnológico**
 Progreso se apalanca en este grupo para poder operar. Proveen información relevante para la toma de decisiones en la gestión de riesgos. Por ejemplo, Dealernet, DICOM y otros.
- De Ciberseguridad**
 Son los proveedores de desarrollo tecnológico que permiten mantener el funcionamiento y seguridad de datos de la empresa.
- Deudores Públicos**
 Son los deudores de la factura comercializada. Tienden a ser grandes instituciones del sector público. En este segmento, la clasificación de tamaño del deudor no es relevante.
- Deudores Privados**
 Son los deudores de la factura comercializada. Este grupo se clasifica según el tamaño de la empresa y se trata de no entrar al segmento de pequeñas empresas.

Carta del Presidente	1
Perfil de la Entidad	2
Gobierno Corporativo	3
Estrategia	4
Personas	5
Modelo de negocios	6
Gestión de Proveedores	7
Indicadores	8
Hechos relevantes o esenciales	9
Testimonios de clientes	10
Índice	11
Informes financieros	12

ACREEDORES FINANCIEROS

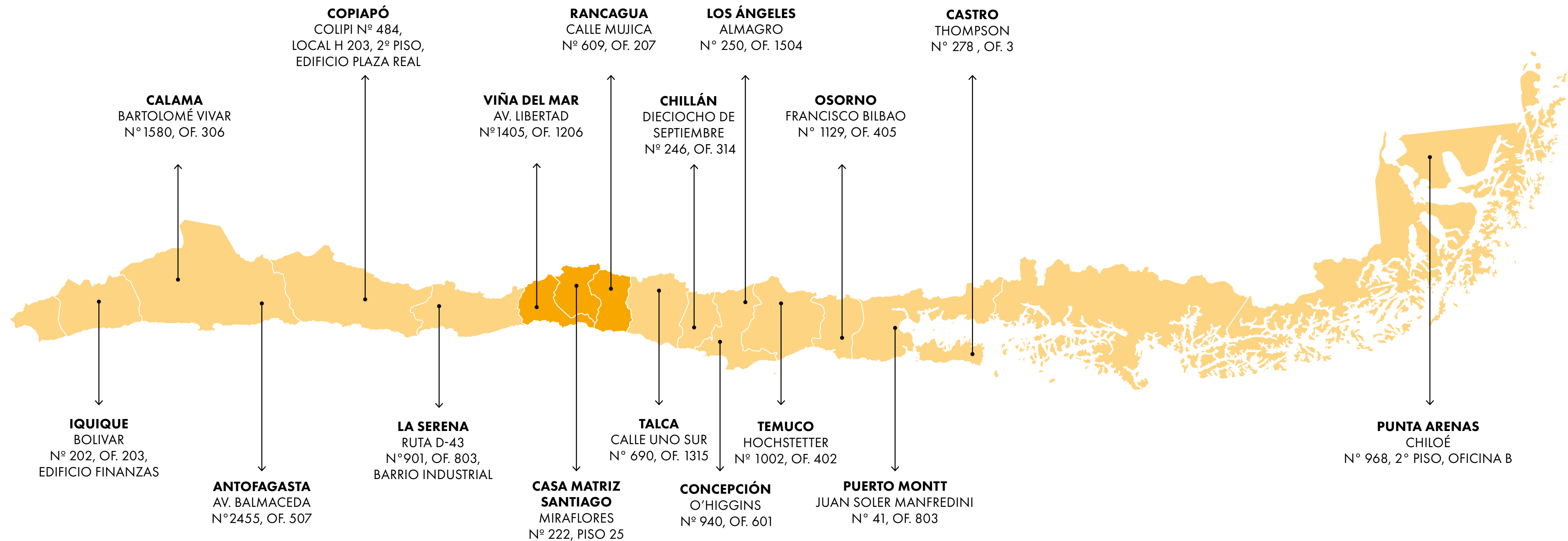
- **Bancos nacionales**
Son los más relevantes dentro del modelo de negocio de Progreso.
- **Bancos internacionales**
Son de segundo orden de prioridad por peso relativo.
- **Emisión de valores públicos**
Son de tercer orden de prioridad, pero podría pasar a ser la principal fuente de financiamiento. Se busca ampliar la participación de este segmento a través del bono de valor público.
- **Participación en gremios**
Somos miembros activos de la Asociación Chilena de Empresas de Leasing (ACHEL) y de la asociación de Empresas de Servicios Financieros AG (EFA).

PROPIEDADES E INSTALACIONES

PARA EL DESARROLLO DEL GIRO DEL NEGOCIO

De norte a sur contamos con sucursales destinadas a prestar los servicios que requieran nuestros clientes. Porque estamos atentos a sus necesidades, en todas las sucursales se ofrecen todos los productos financieros con los que contamos.

A continuación, la identificación de las sucursales:



- Carta del Presidente 1
- Perfil de la Entidad 2
- Gobierno Corporativo 3
- Estrategia 4
- Personas 5
- Modelo de negocios 6
- Gestión de Proveedores 7
- Indicadores 8
- Hechos relevantes o esenciales 9
- Testimonios de clientes 10
- Índice 11
- Informes financieros 12

7 GESTIÓN DE PROVEEDORES



Aliados que impulsan

nuestro negocio

Carta del Presidente	1
Perfil de la Entidad	2
Gobierno Corporativo	3
Estrategia	4
Personas	5
Modelo de negocios	6
Gestión de Proveedores	7
Indicadores	8
Hechos relevantes o esenciales	9
Testimonios de clientes	10
Índice	11
Informes financieros	12

PAGO A PROVEEDORES

La política de pago de proveedores de Progreso estipula un plazo máximo de 30 días, haciendo excepciones en aquellos pagos que por contratos se deben efectuar en plazos menores y/o excepciones que requieren pago inmediato.

EVALUACIÓN DE PROVEEDORES

Para los efectos de contratación de servicios, la sociedad cuenta con una Política de Interacción con Proveedores y Prestadores de servicios que establece las pautas básicas para suscribir la contratación de asesorías.

En general, la política regula que el origen de la relación comercial se encuentre amparadas en un contexto de transparencia, objetividad y libre de conflictos de intereses. Al respecto, algunas de las siguientes políticas:

- El servicio debe contar con un objetivo en beneficio del interés social.
- El servicio debe estar plenamente justificado.
- El servicio debe contar con una evaluación técnica de las alternativas de proveedores que se postulen al mismo servicio (experiencia del proveedor, valor del servicio, oferta técnica y opinión del área contratante).



Carta del Presidente	1
Perfil de la Entidad	2
Gobierno Corporativo	3
Estrategia	4
Personas	5
Modelo de negocios	6
Gestión de Proveedores	7
Indicadores	8
Hechos relevantes o esenciales	9
Testimonios de clientes	10
Índice	11
Informes financieros	12

8 INDICADORES

Cifras
con propósito,

gestión
con sentido

Carta del Presidente	1
Perfil de la Entidad	2
Gobierno Corporativo	3
Estrategia	4
Personas	5
Modelo de negocios	6
Gestión de Proveedores	7
Indicadores	8
Hechos relevantes o esenciales	9
Testimonios de clientes	10
Índice	11
Informes financieros	12

CUMPLIMIENTO LEGAL Y NORMATIVO

OTROS (CUMPLIMIENTO LEY 20.393)

Con respecto a la Ley N°20393, que establece la responsabilidad penal de las personas jurídicas, Progreso S.A. cuenta con un Modelo de Prevención de Delitos, a través del cual promueve la prevención de la comisión de los delitos sancionados en dicha Ley.

Progreso ha implementado las actualizaciones necesarias para cubrir los riesgos asociados a los delitos que le son aplicables con ocasión de la entrada en vigor de la Ley 21595 que sistematiza los delitos económicos y atentados contra el medio ambiente.

INDICADORES SASB

En esta publicación se consideran como parámetros, aquellas métricas relacionadas con el sector financiero de las industrias, específicamente, Bancos Comerciales (FN-CB). Dicha consideración se funda en que esta clasificación corresponde a aquel estándar con más similitudes al de la industria financiera no bancaria, industria en la cual, Servicios Financieros Progreso es partícipe.

Tema	Código	Parámetro	Contenido
Experiencia del cliente	FN-CB-240a.4	Nº de participantes en iniciativas de educación financiera para clientes no bancarizados, infra bancarizados o desatendidos.	Durante 2023, la Compañía realizó un análisis de métricas SASB y determinó una hoja de ruta para abordar dichas iniciativas a corto y mediano plazo, considerando su complejidad, relevancia e impacto para el negocio. En cuanto a estas iniciativas a largo plazo (2025-2026), Progreso generará cursos de educación financiera y herramientas digitales para nuestros clientes en formato online.
Ética y cumplimiento	FN-CB-550a.2	Descripción de las políticas y los procedimientos de denuncia de irregularidades.	Descripción de las políticas y los procedimientos de denuncia de irregularidades.
Ética y cumplimiento	FN-CB-510a.1	Importe total de las pérdidas monetarias como resultados de los procedimientos judiciales relacionados con el fraude, uso de información privilegiada, antimonopolio, competencia desleal, manipulación del mercado, mala praxis u otras leyes o reglamentos relacionados de la industria financiera.	Importe total de las pérdidas monetarias como resultado de los procedimientos judiciales relacionados con el fraude, uso de información privilegiada, antimonopolio, competencia desleal, manipulación del mercado, mala praxis u otras leyes o reglamentos relacionados de la industria financiera.
Finanzas Sostenibles	FN-CB-410a.2	Descripción del enfoque para la incorporación de factores ambientales, sociales y de gobernanza (ESG) en el análisis crediticio.	Descripción del enfoque para la incorporación de factores ambientales, sociales y de gobernanza (ESG) en el análisis crediticio.

Carta del Presidente	1
Perfil de la Entidad	2
Gobierno Corporativo	3
Estrategia	4
Personas	5
Modelo de negocios	6
Gestión de Proveedores	7
Indicadores	8
Hechos relevantes o esenciales	9
Testimonios de clientes	10
Índice	11
Informes financieros	12

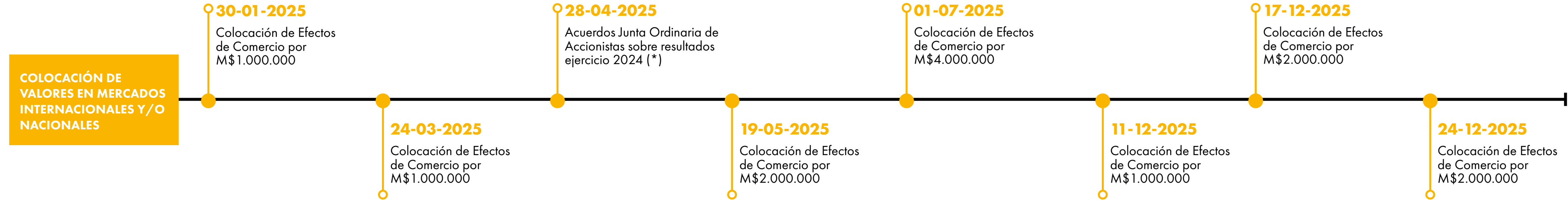
9 HECHOS RELEVANTES O ESENCIALES

Hitos que marcan

nuestro camino

Carta del Presidente	1
Perfil de la Entidad	2
Gobierno Corporativo	3
Estrategia	4
Personas	5
Modelo de negocios	6
Gestión de Proveedores	7
Indicadores	8
Hechos relevantes o esenciales	9
Testimonios de clientes	10
Índice	11
Informes financieros	12

HECHOS RELEVANTES O ESENCIALES



(*) Junta Ordinaria de Accionistas

En la Junta celebrada el día 28 de abril de 2025, fueron aprobadas, entre otras, las siguientes materias:

- La Memoria, el Informe de los Auditores Externos, Estados de Situación Financiera y demás Estados de la Sociedad al 31 de diciembre de 2024.
- El pago de un dividendo definitivo ascendente a \$2.367.026.585.-, del cual, la suma de \$1.420.215.951 se paga como dividendo mínimo obligatorio, a razón de \$0,00275 por acción y \$946.810.634., se pagan como dividendo adicional, a razón de \$0,00183 por acción. El pago se efectuará con cargo a las utilidades líquidas del ejercicio del año 2024, a partir del día 12 de mayo del año en curso, sólo a los accionistas inscritos en el Registro de Accionistas a la medianoche del quinto día hábil anterior a la fecha señalada para su pago.
- Se acordó la política de reparto de dividendo.
- La determinación de la cuantía de la remuneración de los directores.
- La designación de KPMG Auditores Consultores Spa como la empresa de auditoría externa para la revisión de los estados financieros del ejercicio 2025.
- La designación del diario electrónico El Mostrador.cl para publicar los avisos de la sociedad.
- Se informó sobre las operaciones relacionadas.



- Carta del Presidente 1
- Perfil de la Entidad 2
- Gobierno Corporativo 3
- Estrategia 4
- Personas 5
- Modelo de negocios 6
- Gestión de Proveedores 7
- Indicadores 8
- Hechos relevantes o esenciales 9**
- Testimonios de clientes 10
- Índice 11
- Informes financieros 12

10 TESTIMONIO DE CLIENTES

Su crecimiento

nuestro orgullo

Carta del Presidente	1
Perfil de la Entidad	2
Gobierno Corporativo	3
Estrategia	4
Personas	5
Modelo de negocios	6
Gestión de Proveedores	7
Indicadores	8
Hechos relevantes o esenciales	9
Testimonios de clientes	10
Índice	11
Informes financieros	12

“MÁS QUE FINANCIAMIENTO, UN COPILOTO DE CONFIANZA: 9 AÑOS DE VIAJE ENTRE KENNY BUS Y SERVICIOS FINANCIEROS PROGRESO”

Roberto Díaz, Gerente General de Kenny Bus, repasa la historia de la transportista nortina y cómo, gracias al Leasing y Factoring de Progreso, logró modernizar su flota y triplicar su capacidad operativa.

LA RUTA DE KENNY BUS: UNA HISTORIA SOBRE RUEDAS Y CONFIANZA

El transporte de pasajeros en el norte de Chile no es para cualquiera. Rutas largas, clientes exigentes, competencia feroz. Roberto Díaz, Gerente General de Kenny Bus, lleva décadas en esto. Y su historia arranca mucho antes de que él tomara el volante.

“El origen de mi empresa partió cuando mi padre hizo la compra de Transportes Santa Rosa en 1978. Un año después, en 1979, adquirimos Kenny Bus y la fusionamos. Esa es la empresa que funciona hasta el día de hoy”, relata Roberto, con el tono de quien ha visto crecer un proyecto desde cero.

Pero en el mundo del transporte, la experiencia no basta. Crecer requiere inversión. Y hace aproximadamente nueve años, los caminos de Kenny Bus y Servicios Financieros Progreso se cruzaron en el momento justo.

UN INICIO MARCADO POR LA CONFIANZA (Y UNA RECOMENDACIÓN QUE LO CAMBIÓ TODO)

Le preguntamos a Roberto cómo llegó a Progreso. Su respuesta nos sorprende: “Los conocí a través de un amigo que lamentablemente falleció.

Él me recomendó trabajar con ustedes por ser confiables y profesionales”.

Esa recomendación fue la llave. La primera operación de Leasing salió bien. Rápida, sin trabas. Y eso abrió la puerta a más:

“Nunca tuve problemas con su servicio de Leasing, que además es muy rápido, así que también empecé a confiar en ustedes para el servicio de Factoring”*, agrega Roberto.

Confianza que se construye operación a operación.

CRECIMIENTO TANGIBLE: DE POCAS UNIDADES A UNA FLOTA DE 38

Hoy Kenny Bus no solo usa Leasing. También Factoring. Y está evaluando sumar capital de trabajo para seguir expandiéndose. El cambio es visible en las carreteras del norte: buses de dos pisos, tipo salón cama, full equipados. Unidades modernas que compiten de igual a igual con cualquier operador del país.

Roberto es directo al medir el impacto: “Antes de trabajar con ustedes teníamos muy pocas unidades, pero ahora contamos con unas 38 unidades. Eso ha sido gracias a nuestro trabajo junto a ustedes”.

ROBERTO DÍAZ, GERENTE GENERAL
KENNY BUS, CLIENTE DE SERVICIO FACTORING
[HTTPS://WWW.KENNYBUS.CL/](https://www.kennybus.cl/)



- Carta del Presidente 1
- Perfil de la Entidad 2
- Gobierno Corporativo 3
- Estrategia 4
- Personas 5
- Modelo de negocios 6
- Gestión de Proveedores 7
- Indicadores 8
- Hechos relevantes o esenciales 9
- Testimonios de clientes 10
- Índice 11
- Informes financieros 12



EL VALOR HUMANO DETRÁS DE LOS NÚMEROS

Más allá de las tasas y los contratos, Roberto destaca el factor humano, especialmente la labor de su ejecutiva comercial. “Mi relación con ella ha sido muy fluida, siempre atenta a asesorarme en todo lo que necesite. Ha sido muy importante en todo este proceso”, comenta.

Cuando le pedimos definir a Progreso en tres conceptos, Roberto no duda y elige: **Sinceridad** en los años de relación; **Compromiso** al estar siempre atentos; y **Apoyo** constante.

PALABRAS FINALES

Cerramos con una pregunta simple: del 1 al 5, ¿cómo calificaría nuestro servicio?

La respuesta de Roberto Díaz supera nuestras expectativas:

“Sinceramente, yo le daría 7 estrellas. Quiero que Progreso me siga apoyando en todas mis gestiones y que me sigan ayudando a crecer”.

Siete estrellas. Casi una década de trabajo conjunto. Y muchos kilómetros por recorrer juntos por el norte del país.



- Carta del Presidente 1
- Perfil de la Entidad 2
- Gobierno Corporativo 3
- Estrategia 4
- Personas 5
- Modelo de negocios 6
- Gestión de Proveedores 7
- Indicadores 8
- Hechos relevantes o esenciales 9
- Testimonios de clientes 10
- Índice 11
- Informes financieros 12

“MÁS DE DOS DÉCADAS DE RESPALDO: CÓMO BYS REDES CRECIÓ JUNTO A SERVICIOS FINANCIEROS PROGRESO”

Hay relaciones comerciales que duran años. Y hay alianzas que se construyen con confianza, transparencia y personas que cumplen su palabra. Esta es la historia de ByS Redes y Servicios Financieros Progreso: 24 años trabajando juntos.

BYS REDES: MANTENIENDO CONECTADA A LA BANCA CHILENA

Marcelo Soto, Gerente General de ByS Redes, sabe que en su industria la precisión lo es todo. Su empresa mantiene operativa la infraestructura crítica de entidades financieras: cableado estructurado, fibra óptica y Data Centers.

Aunque la empresa se constituyó formalmente en el año 2007, la experiencia de Marcelo en el rubro viene de mucho antes. Hoy con un equipo de aproximadamente 17 personas, sus servicios se despliegan por todo el territorio nacional, atendiendo las sucursales bancarias de Arica a Punta Arenas.

EL FACTOR HUMANO MARCA LA DIFERENCIA: 24 AÑOS DE HISTORIA COMPARTIDA

La historia con Progreso comenzó hace 24 años. Y sigue vigente por algo que va más allá de las tasas o papeles: la calidad de las personas.

Para Marcelo, su ejecutivo comercial ha sido clave.

“Las empresas las forman personas, y uno muchas veces va siguiendo a las personas, no solo a las marcas*, reflexiona. “Si tuviste una buena experiencia con alguien, sabes que es experto y que entiende realmente tus necesidades, mantienes esa relación”.

Esa lealtad hacia quien lo atiende fue la puerta de entrada para confiar plenamente en Progreso.

FACTORING: EL MOTOR DE LA OPERACIÓN

En un rubro donde los proyectos son grandes pero los flujos de pago pueden variar, la liquidez es vital. Y para las PYMES, acceder a financiamiento suele ser un desafío.

Aquí es donde el Factoring de Progreso ha sido clave.

“Si no tuviera caja, no podría operar ni pagar sueldos. Progreso ha sido fundamental porque me da el financiamiento para seguir atendiendo a mis clientes, que es lo principal”, señala.

Aunque sabe que existen otras herramientas, el Factoring es el servicio que mantiene en marcha su operación día a día.

MARCELO SOTO, GERENTE GENERAL
BYS REDES, CLIENTE DE SERVICIO FACTORING
[HTTPS://WWW.BYSREDES.CL](https://www.bysredes.cl)



- Carta del Presidente 1
- Perfil de la Entidad 2
- Gobierno Corporativo 3
- Estrategia 4
- Personas 5
- Modelo de negocios 6
- Gestión de Proveedores 7
- Indicadores 8
- Hechos relevantes o esenciales 9
- Testimonios de clientes 10**
- Índice 11
- Informes financieros 12



COMPROMISO Y SERVICIO “JUGADO”, INCLUSO ANTES DE LA ERA DIGITAL

Lo que Marcelo más valora se resume en 3 palabras: “Confianza, Transparencia y Apoyo”.

Y recuerda con cariño cómo, incluso antes de la era digital, el compromiso ya era total:

“Si tenía una operación un viernes por la tarde, se hacían las gestiones necesarias, incluso yendo a buscar los documentos manualmente para cursarla. Es un equipo jugado”, comenta, valorando que siempre contestan el teléfono y resuelven.

PALABRAS FINALES

ByS Redes demuestra que detrás de la tecnología que conecta a Chile, hay personas y alianzas sólidas. Una relación de décadas donde la confianza en el ejecutivo y en la empresa se entrelazan para mantener a la banca nacional siempre operativa.



- Carta del Presidente 1
- Perfil de la Entidad 2
- Gobierno Corporativo 3
- Estrategia 4
- Personas 5
- Modelo de negocios 6
- Gestión de Proveedores 7
- Indicadores 8
- Hechos relevantes o esenciales 9
- Testimonios de clientes 10
- Índice 11
- Informes financieros 12

“EL FACTORING NO ES UN PARCHE: ES LA HERRAMIENTA QUE ME PERMITE CRECER CON LA CABEZA TRANQUILA”

Carlos Urrestarazu construye casas, edificios y confianza. Esta es la historia de cómo una recomendación de su equipo lo llevó a Progreso, y de por qué hoy los califica con la nota máxima sin dudarlos.

Chillán, sur de Chile. Desde ahí, Carlos Urrestarazu dirige una empresa que hace apenas unos años era él y su cuadrilla de trabajadores. Hoy, Vizcaya Consultoría y Desarrollos SPA tiene asistente administrativa, asistente contable, encargada de contratos y un portafolio que incluye consultoría en temas urbanos y arquitectura, ejecución de obras habitacionales y comerciales y obras civiles en general. El salto fue real, y el camino hasta aquí no estuvo exento de desafíos financieros. En esta conversación, Carlos habla sin filtros sobre cómo el factoring llegó a su vida, qué busca en un socio financiero y por qué Progreso ocupa un lugar especial en esa ecuación.

UNA EMPRESA CON 2 FOCOS Y UN NORTE MUY CLARO

- Carlos, cuéntenos un poco sobre Vizcaya Consultoría. ¿En qué consiste su negocio?

“Es una empresa que tiene 2 focos: una es la consultoría en relación a arquitectura y gestión inmobiliaria, y la otra es netamente construcción. Hoy el 70% de la actividad es construcción, y el 30% restante es gestión inmobiliaria y arquitectura”.

La empresa nació formalmente en 2022, con asiento en Chillán, aunque Carlos ya traía experiencia del rubro desde su etapa en Concepción. Con el tiempo, los contratos con particulares —donde el pago llegaba en dos días— dieron paso a obras más grandes, con plazos de 30 o 45 días y exigencias legales, laborales y de seguridad mucho más altas.

EL DÍA QUE EL FACTORING ENTRÓ EN ESCENA

-¿Cómo llegaron a trabajar con Progreso?

“Hay una colaboradora que trabaja conmigo, que anteriormente trabajaba en otra empresa que operaba mucho con factoring. Cuando llegó a trabajar conmigo, me dijo: "tengo una ejecutiva en Progreso con quien andábamos bastante bien, ¿le pregunto?" Y desde ahí empezamos. Yo antes trabajaba directamente con particulares, entonces el pago era más inmediato. Pero a partir de julio del 2025 comenzamos a operar en obras civiles para empresas eléctricas, y ellas pagan a 30 o 45 días. Como los flujos son más importantes en términos económicos, tenía que recurrir al factoring”.

Fue una recomendación de persona a persona, el tipo de confianza que no se compra. La ejecutiva ya tenía historial con su colaboradora, y ese vínculo previo fue la puerta de entrada a una relación comercial que, según Carlos, no ha tenido tropiezo.

"AQUÍ VAN AL GRANO. Y ESO VALE ORO."

- Hay muchas empresas en el mercado que ofrecen factoring. ¿Qué los llevó a quedarse con Progreso?

“La agilidad en la operación, básicamente. Me atendieron muy rápido. Y la atención de mi ejecutiva es muy, muy buena. Hay algunos factoring que creen que te están haciendo un favor. Si uno llega a un factoring es porque realmente necesita la plata, y de manera urgente. Si no, te vas al banco, donde tienes que esperar más tiempo. Acá no es que no analicen el documento, pero es como que te vas al grano. Tú entregas

CARLOS URRESTARAZU, GERENTE GENERAL
VIZCAYA CONSULTORÍA Y DESARROLLOS SPA.
CLIENTE DE SERVICIO FACTORING



Carta del Presidente	1
Perfil de la Entidad	2
Gobierno Corporativo	3
Estrategia	4
Personas	5
Modelo de negocios	6
Gestión de Proveedores	7
Indicadores	8
Hechos relevantes o esenciales	9
Testimonios de clientes	10
Índice	11
Informes financieros	12



una factura y, si tienes la espalda financiera para aguantar 30 o 45 días, lo esperas. Pero tenemos otros que necesitamos esta herramienta, y es una herramienta totalmente válida.

El factoring me ayuda a que mi caja sea mucho más ágil. Y para mí es demasiado importante tener al día el pago de los trabajadores, que es lo principal. Sin ellos, yo no hago nada."

Carlos va más allá: incluye los costos del factoring dentro de sus presupuestos de obra. No lo vive como un gasto extra, sino como un componente legítimo de su modelo de negocio. "Es algo totalmente válido", repite. Y en esa convicción hay algo que trasciende lo puramente financiero: una filosofía de trabajo donde la liquidez no es un lujo, sino una obligación con su equipo.

UNA EJECUTIVA QUE SE PONE EN EL LUGAR DEL CLIENTE

. ¿Cómo describiría la relación que posee con nuestra ejecutiva de Progreso?

"Muy buena. Ella se pone en el papel de uno, sabe que esto es urgente. Y como ya nos conoce, hay que validar ciertos parámetros nada más. Cuando actualizamos todo, la operación está lista en 20 minutos. A veces tengo acuerdos con otros factoring también, y sigo con ellos por fidelidad. Pero cuando le digo al otro: "Mira, mi ejecutiva en Progreso me tiene la operación lista en nada de tiempo, me está cobrando menos y me está atendiendo mejor", la comparación habla sola. Los resultados que tengo con Progreso son muy, muy buenos".

Carlos reconoce que no opera exclusivamente con Progreso. Pero cuando el tiempo apremia, sabe a dónde acudir.

CRECER CON LAS HERRAMIENTAS CORRECTAS

- ¿Siente que esta relación ha contribuido al crecimiento de su empresa?

"Sin duda. Afortunadamente, cada año estamos vendiendo más. El hecho de conocer otras herramientas a las que puedes apelar cambia todo. Antes, los primeros años, era todo más informal: yo y los trabajadores. Ahora tenemos asistente administrativa, asistente contable,

una persona que ve contratos y relaciones laborales. Ya subí a otra estructura dentro de la misma empresa. Y eso mismo también te lleva a buscar mecanismos de financiamiento, como el factoring. Progreso nos ha ayudado a crecer y a tener nociones de otras herramientas que antes no ocupábamos".

El crecimiento de Vizcaya no es solo numérico. Es estructural. Carlos habla de, implementos de seguridad, charlas de capacitación, cumplimiento laboral. Todo lo que implica operar en un estrato diferente del mercado de la construcción. Y en ese tránsito, el acceso ágil al capital de trabajo no es un detalle menor: es lo que permite que la maquinaria siga girando sin interrupciones.

TRES PALABRAS, UNA CALIFICACIÓN Y MUCHO POR DELANTE

- Si tuviera que describir a Progreso con 3 palabras, ¿cuáles serían?

"Agilidad. Buena atención. Eficiencia. Es lo que más me gusta: la agilidad que tenemos, la buena comunicación que tiene mi colaboradora con mi ejecutiva. Y ahora que la conocí en persona, en mi visita a Santiago, fue diferente. Es más que papeles y números. Ponerle cara a esta relación, creo que ayuda de alguna manera".

PARA TERMINAR

Carlos Urrestarazu no habla de Progreso como proveedor. Habla de Progreso como parte de su equipo invisible: ese que no va a la obra, pero que permite que la obra salga. En un rubro donde el flujo de caja puede ser la diferencia entre honrar los compromisos con los trabajadores o no, la agilidad no es una ventaja competitiva más —es un acto de responsabilidad.

Detrás de cada operación factoring hay un trabajador que recibe su sueldo a tiempo. Detrás de cada factura cedida hay una empresa que puede asumir el siguiente contrato sin miedo. Y detrás de ese engranaje, hay personas. Personas que convirtieron una relación transaccional en algo que vale más que cualquier tasa: confianza.

Carta del Presidente	1
Perfil de la Entidad	2
Gobierno Corporativo	3
Estrategia	4
Personas	5
Modelo de negocios	6
Gestión de Proveedores	7
Indicadores	8
Hechos relevantes o esenciales	9
Testimonios de clientes	10
Índice	11
Informes financieros	12

11 ÍNDICE



Bitácora

de temas

Carta del Presidente	1
Perfil de la Entidad	2
Gobierno Corporativo	3
Estrategia	4
Personas	5
Modelo de negocios	6
Gestión de Proveedores	7
Indicadores	8
Hechos relevantes o esenciales	9
Testimonios de clientes	10
Índice	11
Informes financieros	12

ÍNDICE DE CONTENIDOS

PERFIL DE LA EMPRESA

N°	Indicador	Página o Comentario
2.1	Misión, visión, propósito y valores	5
2.2	Información histórica	6 - 10
2.3	Propiedad	11
2.3.1	Situación de control	11
2.3.2	Cambios importantes en la propiedad o control	11
2.3.3	Identificación de socios o accionistas mayoritarios	11
2.3.4	Acciones, sus características y derechos	11

GOBIERNO CORPORATIVO

N°	Indicador	Página o Comentario
3.1	Marco de Gobernanza	15
i.	Cómo la entidad busca garantizar y evalúa el buen funcionamiento de su Gobierno Corporativo.	15
ii.	Cómo la entidad integra un enfoque de sostenibilidad en sus negocios.	15
iii.	Cómo la entidad detecta y gestiona los conflictos de interés que enfrenta.	15 - 16
iv.	Cómo la entidad se ocupa y aborda los intereses de sus principales grupos de interés.	16
v.	Cómo la entidad promueve y facilita la innovación.	16
vi.	Cómo la entidad detecta y reduce barreras organizacionales, sociales o culturales.	16 - 17
vii.	Cómo la entidad identifica la diversidad de capacidades, conocimientos, condiciones, experiencias y visiones.	16 - 17
viii.	Organigrama de la estructura organizacional.	18 - 20

N°	Indicador	Página o Comentario
3.2	Directorio	
i.	Identificación de sus integrantes señalando la fecha de su nombramiento o última reelección.	21
ii.	Los ingresos de sus miembros con ocasión de sus labores en el Directorio.	22
iii.	Descripción de la política que se hubiera implementado para la contratación asesores.	22
iv.	Matriz de conocimientos, habilidades y experiencia del Directorio.	22
v.	Descripción de los procedimientos o mecanismos para la inducción de nuevos integrantes.	22
vi.	Periodicidad con la cual se reúne con las unidades de gestión de riesgo, auditoría interna, responsabilidad social y con la empresa de auditoría externa.	22
vii.	Descripción de cómo y con qué periodicidad, se informa de los asuntos relacionados con las materias ambientales y sociales.	22
viii.	Visitas en terreno a las distintas dependencias e instalaciones de la entidad.	23
ix.	Autoevaluación del Directorio.	23
x.	Número mínimo de reuniones ordinarias, tiempo promedio y antelación de citación.	23
xi.	Cambios ante situaciones de crisis (plan de continuidad operacional).	23
xii.	Sistema información para Directores.	23
xiii.	Distribución del Directorio.	24

Carta del Presidente	1
Perfil de la Entidad	2
Gobierno Corporativo	3
Estrategia	4
Personas	5
Modelo de negocios	6
Gestión de Proveedores	7
Indicadores	8
Hechos relevantes o esenciales	9
Testimonios de clientes	10
Índice	11
Informes financieros	12

N°	Indicador	Página o Comentario
3.3	Comités del Directorio	
i.	Descripción breve del rol y principales funciones del comité respectivo.	25 - 26
ii.	Identificación de sus integrantes durante los 2 últimos ejercicios, indicando quienes detentan la calidad de directores independientes.	No aplica
iii.	Comparativamente respecto del ejercicio anterior, los ingresos de sus miembros con ocasión de sus labores en el comité correspondiente.	Por desarrollar
iv.	Identificación de las principales actividades que el comité haya desarrollado durante el año.	26
v.	Política de contratación de asesorías y gastos respectivos.	26
vi.	Periodicidad de las Sesiones.	26
vii.	Periodicidad del reporte a Directorio.	26

N°	Indicador	Página o Comentario
3.4	Ejecutivos Principales	
i.	Identificación de los Ejecutivos Principales.	27
ii.	Remuneración global.	27
iii.	Planes de compensación o beneficios.	Por desarrollar
iv.	Participación en la Sociedad.	27

N°	Indicador	Página o Comentario
3.5	Adherencia a códigos nacionales o internacionales	Por desarrollar

N°	Indicador	Página o Comentario
3.6	Gestión de riesgos	
i.	Las directrices generales establecidas por el Directorio, u órgano de administración.	Por desarrollar
ii.	Marco referencial en Gestión de Riesgos.	Por desarrollar
	a. Riesgos Ambientales, Sociales y de Derechos Humanos.	Por desarrollar
	b. Riesgos de Seguridad de la Información.	Por desarrollar
	c. Riesgos Sobre Libre Competencia.	Por desarrollar
	d. Riesgos de Salud y Seguridad de Consumidores.	Por desarrollar
	e. Riesgos Socioambientales.	Por desarrollar
iii.	Procedimiento de Estimación de Riesgos.	28 - 29
iv.	Roles en la detección, evaluación, gestión y monitoreo de riesgos.	Por desarrollar
v.	Unidad de Gestión de Riesgos (detección, evaluación, gestión y monitoreo).	Por desarrollar
vi.	Auditoría Interna.	29
vii.	Código de Ética.	30
viii.	Programas de divulgación y capacitación del personal en materia de Gestión de Riesgos.	Por desarrollar
ix.	Canal de Denuncias.	30
x.	Planes de sucesión de Gerente General y Ejecutivos Principales.	30
xi.	Directorio y revisión de estructuras salariales, planes de compensación e indemnizaciones de colaboradores.	Por desarrollar
xii.	Aprobación de estructuras salariales, planes de compensación e indemnización de colaboradores por parte del Directorio.	Por desarrollar
xiii.	Modelo de Prevención de Delitos Ley 20.393.	30

Carta del Presidente	1
Perfil de la Entidad	2
Gobierno Corporativo	3
Estrategia	4
Personas	5
Modelo de negocios	6
Gestión de Proveedores	7
Indicadores	8
Hechos relevantes o esenciales	9
Testimonios de clientes	10
Índice	11
Informes financieros	12

N°	Indicador	Página o Comentario
3.7	Relación con los grupos de interés y el público en general	
i.	Unidad de relación con grupos de interés.	31
ii.	Procedimiento de mejora de proceso de divulgación.	Por desarrollar
iii.	Procedimiento de información para Accionistas.	31
iv.	Procedimiento de participación en las Juntas de Accionistas.	31

ESTRATEGIA

N°	Indicador	Página o Comentario
4.1	Horizontes de tiempo	33
4.2	Objetivos estratégicos	33
4.3	Planes de inversión	Por desarrollar

PERSONAS

N°	Indicador	Página o Comentario
5.1	Dotación de personal	
5.1.1	Número de personas por sexo	35
5.1.2	Número de personas por nacionalidad	35
5.1.3	Número de personas por rango de edad	35
5.1.4	Antigüedad laboral	36
5.1.5	Número de personas con discapacidad	36
5.2	Formalidad laboral	37
5.3	Adaptabilidad laboral	37
5.4	Equidad salarial por sexo	37
5.4.1	Política de equidad	37
5.4.2	Brecha salarial	37
5.5	Acoso laboral y sexual	37
5.6	Seguridad laboral	Por desarrollar
5.7	Permiso postnatal	37
5.8	Capacitación y beneficios	38
5.9	Política de subcontratación	Por desarrollar

MODELO DE NEGOCIOS

N°	Indicador	Página o Comentario
6.1	Sector industrial	
i.	Naturaleza de los productos y Servicios	40
ii.	Competencia	40
iii.	Regulación, marco normativo	40
iv.	Entidades reguladoras nacionales y extranjeras	40
v.	Principales grupos de interés	40
vi.	Participación en Gremios	40

N°	Indicador	Página o Comentario
6.2	Negocios	
i.	Descripción de los negocios	41
ii.	Canales de venta	41
iii.	Número de proveedores que representen en forma individual, al menos el 10% del total de compras	Por desarrollar
iv.	Al número de clientes que concentren en forma individual, a lo menos, un 10% del ingreso del segmento	Por desarrollar
v.	Principales marcas utilizadas en la comercialización de los bienes y servicios	Por desarrollar
vi.	Patentes de propiedad de la entidad	Por desarrollar
vii.	Licencias, franquicias, royalties y/o concesiones de propiedad de la entidad	Por desarrollar
viii.	Otros factores del entorno externo relevantes	Por desarrollar
6.3	Grupos de interés	41 - 42
i.	Describir aquellos grupos de interés que son relevantes para la entidad	41 - 42
ii.	Participación en gremios, asociaciones u organizaciones	42
6.4	Propiedades e instalaciones	42
i.	Principales propiedades con las que cuenta la entidad	42
ii.	Para el caso de empresas de extracción de recursos naturales, se deberán identificar las áreas de concesión y/o los terrenos que posee	No aplica
iii.	Identificar si la entidad es propietaria de dichas instalaciones o si estas son utilizadas mediante algún otro tipo de contrato	No aplica

Carta del Presidente	1
Perfil de la Entidad	2
Gobierno Corporativo	3
Estrategia	4
Personas	5
Modelo de negocios	6
Gestión de Proveedores	7
Indicadores	8
Hechos relevantes o esenciales	9
Testimonios de clientes	10
Índice	11
Informes financieros	12

N°	Indicador	Página o Comentario
6.5.	Subsidiarias, asociadas e inversiones en otras sociedades	
6.5.1	Subsidiarias y asociadas	No aplica
6.5.2	Inversión en otras sociedades	No aplica

GESTIÓN DE PROVEEDORES

N°	Indicador	Página o Comentario
7.1	Pago a Proveedores	
i.	Política de pago a proveedores, indicando si ésta distingue entre proveedores críticos y no críticos; políticas que promuevan plazos de pago oportuno y si se ha definido una meta como plazo máximo de pago	44
ii.	Número de Facturas pagadas: el número de facturas pagadas durante el año a proveedores por cada uno de los rangos señalados	Por desarrollar
iii.	Monto Total (millones de pesos): la suma del valor de las facturas pagadas durante el año por cada uno de los rangos señalados	Por desarrollar
iv.	Monto Total intereses por mora en pago de facturas (millones de pesos): la suma del valor de los intereses que se pagaron o deberán pagar por mora o simple retardo por las facturas emitidas durante el período reportado	Por desarrollar
v.	Número de Proveedores: la cantidad de proveedores al que corresponden las facturas pagadas durante el año	Por desarrollar
vi.	Número de acuerdos inscritos en el Registro de Acuerdos con Plazo Excepcional de Pago que lleva el Ministerio de Economía cuando corresponda	Por desarrollar
7.2	Evaluación de Proveedores	
i.	Procedimientos implementados para conocer y evaluar la calidad del gobierno corporativo, sistema de gestión de riesgos y otros aspectos de sostenibilidad de sus proveedores	44
ii.	Número de proveedores que se hubieren analizado durante al año considerando aquellos criterios de sostenibilidad que la propia entidad se hubiere definido	Por desarrollar

INDICADORES

N°	Indicador	Página o Comentario
8.1.	Cumplimiento Legal y Normativo	
8.1.1	Procedimientos destinados a prevenir y detectar incumplimientos regulatorios referidos a los derechos de sus clientes y sanciones ejecutoriadas	Por desarrollar
8.1.2	Procedimientos destinados a prevenir y detectar incumplimientos regulatorios referidos a los derechos de sus trabajadores y sanciones ejecutoriadas	Por desarrollar
8.1.3	Modelos de cumplimiento o programas de cumplimiento que contengan información sobre la definición de sus obligaciones ambientales y sanciones ejecutoriadas	Por desarrollar
8.1.4	Procedimientos destinados a prevenir y detectar incumplimientos regulatorios que puedan afectar la libre competencia y sanciones ejecutoriadas	Por desarrollar
8.1.5	Procedimientos destinados a prevenir y detectar incumplimientos regulatorios a la Ley N°20.393 que establece la responsabilidad penal de las personas jurídicas y sanciones ejecutoriadas	46
8.2	Métricas en materia de sostenibilidad que resulten materiales para la entidad de acuerdo con su sector industrial.	Por desarrollar

HECHOS RELEVANTES O ESENCIALES

N°	Indicador	Página o Comentario
9.	Hechos relevantes o esenciales	48

COMENTARIOS DE ACCIONISTAS Y DEL COMITÉ DE DIRECTORES

N°	Indicador	Página o Comentario
10.	Comentarios de accionistas y del Comité de Directores	Sin comentarios

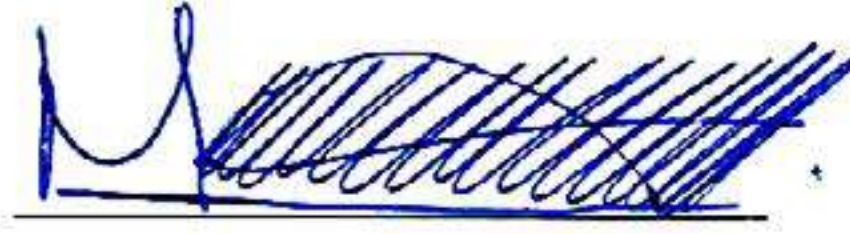
INFORMES FINANCIEROS

N°	Indicador	Página o Comentario
11.	Informes financieros	62

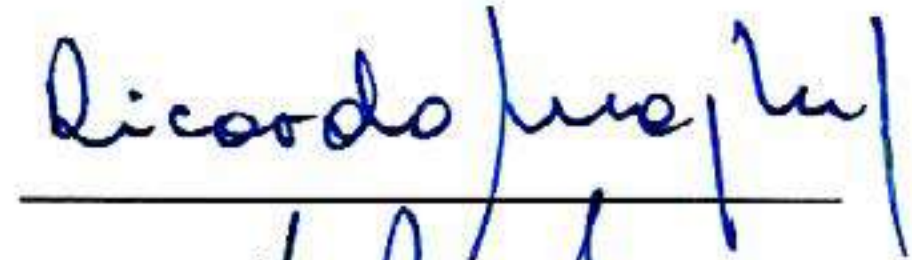
Carta del Presidente	1
Perfil de la Entidad	2
Gobierno Corporativo	3
Estrategia	4
Personas	5
Modelo de negocios	6
Gestión de Proveedores	7
Indicadores	8
Hechos relevantes o esenciales	9
Testimonios de clientes	10
Índice	11
Informes financieros	12

DECLARACIÓN DE RESPONSABILIDAD

Los Directores y el Gerente General de Servicios Financieros Progreso S.A. firmantes, declaran hacerse responsables de la veracidad de toda la información contenida en la presente Memoria Anual 2025, en conformidad con lo dispuesto en la Norma de Carácter General N°30 y N°461 de la Comisión para el Mercado Financiero.



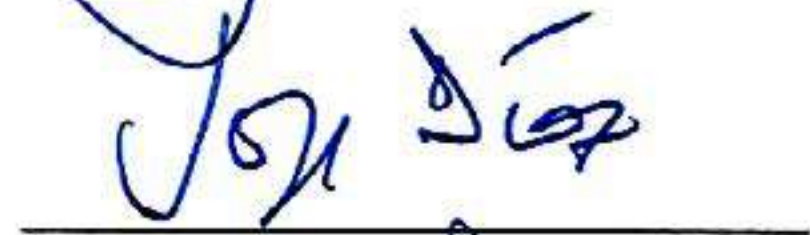
JUAN PABLO DÍAZ CUMSILLE
 Presidente
 4.886.312-4



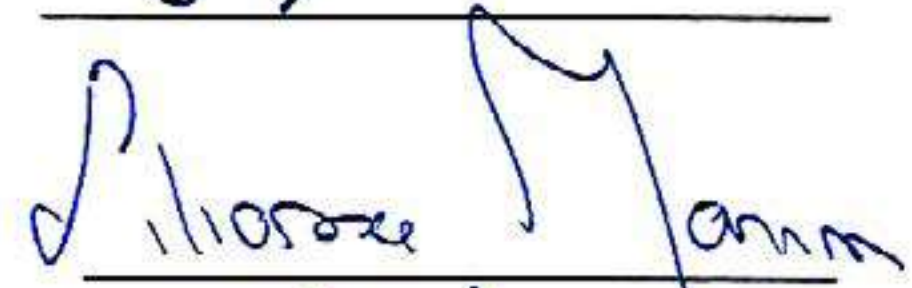
RICARDO FUAD MAJLUF SAPAG
 Director
 4.940.619-3




JOSÉ MANUEL MENA VALENCIA
 Director
 6.196.849-0



JORGE JOSÉ DÍAZ FERNÁNDEZ
 Director
 5.426.069-5



LILIANA VERÓNICA MARÍN AGUAYO
 Directora
 9.122.762-2



CRISTIÁN JAVIER ÁLVAREZ INOSTROZA
 Gerente General
 11.839.594-8

- Carta del Presidente 1
- Perfil de la Entidad 2
- Gobierno Corporativo 3
- Estrategia 4
- Personas 5
- Modelo de negocios 6
- Gestión de Proveedores 7
- Indicadores 8
- Hechos relevantes o esenciales 9
- Testimonios de clientes 10
- Índice 11
- Informes financieros 12

12 INFORMES FINANCIEROS



Progreso

en cifras

Carta del Presidente	1
Perfil de la Entidad	2
Gobierno Corporativo	3
Estrategia	4
Personas	5
Modelo de negocios	6
Gestión de Proveedores	7
Indicadores	8
Hechos relevantes o esenciales	9
Testimonios de clientes	10
Índice	11
Informes financieros	12

SERVICIOS FINANCIEROS PROGRESO S.A.

Estados financieros al 31 de diciembre de 2025 y 2024
y por los años terminados en esas fechas

(Con el Informe de los Auditores Independientes)

SERVICIOS FINANCIEROS PROGRESO S.A.

CONTENIDO

Informe de los Auditores Independientes

Estados de Situación Financiera

Estados de Resultados

Estados de Resultados Integrales

Estados de Cambios en el Patrimonio

Estados de Flujos de Efectivo

Notas a los Estados Financieros

M\$: Cifras expresadas en miles de pesos chilenos

MM\$: Cifras expresadas en millones de pesos chilenos



Informe de los Auditores Independientes

Señores Accionistas y Directores de
Servicios Financieros Progreso S.A.:

Opinión

Hemos auditado los estados financieros de Servicios Financieros Progreso S.A., que comprenden el estado de situación financiera al 31 de diciembre de 2025, los estados de resultados, resultados integrales, de cambios en el patrimonio y de flujos de efectivo correspondientes al año terminado en esa fecha, y las notas a los estados financieros, incluyendo información de las políticas contables materiales.

En nuestra opinión, los estados financieros adjuntos presentan razonablemente, en todos los aspectos materiales, la situación financiera de Servicios Financieros Progreso S.A. al 31 de diciembre de 2025, sus resultados y flujos de efectivo correspondientes al año terminado en esa fecha, de conformidad con Normas de Contabilidad de las Normas Internacionales de Información Financiera (Normas de Contabilidad NIIF) emitidas por el Consejo de Normas Internacionales de Contabilidad [International Accounting Standards Board (IASB)].

Fundamento de la opinión

Hemos llevado a cabo nuestra auditoría de conformidad con las Normas de Auditoría Generalmente Aceptadas en Chile. Nuestras responsabilidades de acuerdo con dichas normas se describen más adelante en la sección "Responsabilidades del auditor en relación con la auditoría de los estados financieros" de nuestro informe. Somos independientes de Servicios Financieros Progreso S.A. de conformidad con el Código de Ética del Colegio de Contadores de Chile, y hemos cumplido las demás responsabilidades de ética de conformidad con esos requerimientos. Consideramos que la evidencia de auditoría que hemos obtenido proporciona una base suficiente y adecuada para nuestra opinión.

Responsabilidades de la Administración y de los responsables del gobierno corporativo por los estados financieros

La Administración es responsable de la preparación y presentación razonable de los estados financieros adjuntos de conformidad con Normas de Contabilidad de las Normas Internacionales de Información Financiera (Normas de Contabilidad NIIF) emitidas por el Consejo de Normas Internacionales de Contabilidad [International Accounting Standards Board (IASB)] y del control interno que la Administración considere necesario para permitir la preparación de estados financieros exentos de representaciones incorrectas materiales, debido a fraude o error.

En la preparación de los estados financieros, la Administración es responsable de la evaluación de la capacidad de Servicios Financieros Progreso S.A. de continuar como empresa en marcha, revelando, según corresponda, los asuntos relacionados con la empresa en marcha y utilizando la base contable de empresa en marcha excepto si la Administración tiene intención de liquidar a Servicios Financieros Progreso S.A. o de cesar sus operaciones, o bien no exista otra alternativa realista, que hacerlo.

Los responsables del gobierno corporativo son responsables de la supervisión del proceso de preparación y presentación de información financiera de Servicios Financieros Progreso S.A.



Responsabilidades del auditor en relación con la auditoría de los estados financieros

Nuestros objetivos son obtener una seguridad razonable de que los estados financieros como un todo están exentos de representaciones incorrectas materiales, debido a fraude o error, y emitir un informe del auditor que contenga nuestra opinión. Seguridad razonable es un alto grado de seguridad, pero no garantiza que una auditoría realizada de conformidad con las Normas de Auditoría Generalmente Aceptadas en Chile siempre detecte una representación incorrecta material cuando exista. Las representaciones incorrectas pueden deberse a fraude o error y se consideran materiales sí, individualmente de forma agregada, se podría esperar razonablemente que influyan en las decisiones económicas que los usuarios toman basándose en los estados financieros.

Como parte de una auditoría de conformidad con las Normas de Auditoría Generalmente Aceptadas en Chile, aplicamos nuestro juicio profesional y mantenemos una actitud de escepticismo profesional durante toda la auditoría. También:

- Identificamos y evaluamos los riesgos de representaciones incorrectas materiales en los estados financieros, debido a fraude o error, diseñamos y aplicamos procedimientos de auditoría para responder a dichos riesgos y obtenemos evidencia de auditoría suficiente y adecuada para proporcionar una base para nuestra opinión. El riesgo de no detectar una representación incorrecta material debido a fraude es más elevado que en el caso de una representación incorrecta material debido a error, ya que el fraude puede implicar colusión, falsificación, omisiones deliberadas, representaciones intencionadamente erróneas o el caso omiso del control interno.
- Obtenemos entendimiento del control interno relevante para la auditoría con el fin de diseñar procedimientos de auditoría que sean adecuados en función de las circunstancias y no con la finalidad de expresar una opinión sobre la eficacia del control interno de Servicios Financieros Progreso S.A.
- Evaluamos la adecuación de las políticas contables aplicadas y la razonabilidad de las estimaciones contables y la correspondiente información revelada por la Administración.
- Concluimos sobre lo adecuado de la utilización, por la Administración, de la base contable de empresa en marcha y, basándonos en la evidencia de auditoría obtenida, concluimos sobre si existe o no una incertidumbre material relacionada con hechos o con condiciones que pueden generar dudas significativas sobre la capacidad de Servicios Financieros Progreso S.A. para continuar como empresa en marcha. Si concluimos que existe una incertidumbre material, se requiere que llamemos la atención en nuestro informe del auditor sobre la correspondiente información revelada en los estados financieros o, si dichas revelaciones no son adecuadas, que expresemos una opinión modificada. Nuestras conclusiones se basan en la evidencia de auditoría obtenida hasta la fecha de nuestro informe del auditor. Sin embargo, hechos o condiciones futuros pueden ser causa de que Servicios Financieros Progreso S.A., deje de ser una empresa en marcha.
- Evaluamos la presentación general, la estructura y el contenido de los estados financieros, incluida la información revelada, y si los estados financieros representan las transacciones y hechos subyacentes de un modo que logran la presentación razonable.

Comunicamos a los responsables del gobierno corporativo, entre otros asuntos, el alcance y la oportunidad planificados y los hallazgos significativos de la auditoría, así como cualquier deficiencia significativa del control interno que identificamos en el transcurso de la auditoría.



Otros asuntos

El Colegio de Contadores de Chile A.G. aprobó que las Normas de Auditoría Generalmente Aceptadas en Chile adopten integralmente y sin reservas las Normas Internacionales de Auditoría emitidas por el International Auditing and Assurance Standards Board (IAASB) para las auditorías de los estados financieros preparados por el año iniciado a partir del 1 de enero de 2025.

Los estados financieros de Servicios Financieros Progreso S.A., al 31 de diciembre de 2024 fueron auditados por otros auditores de acuerdo con las Normas de Auditoría Generalmente Aceptadas en Chile vigentes a esa fecha por los cuales emitieron una opinión sin modificaciones, con fecha 24 de marzo de 2025.

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'C. Klapp S.', written in a cursive style.

Claudia Klapp Salazar

KPMG Ltda.

Santiago, 23 de marzo de 2026



PROGRESO
Crecer Juntos

Servicios Financieros Progreso S.A.

Informe sobre los Estados financieros para los ejercicios terminados al 31 de diciembre de 2025 y 2024.

CONTENIDO

Estados de Situación Financiera

Estados de Resultados

Estados de Resultados Integrales

Estados de Flujos de Efectivo

Estados de cambios en el Patrimonio

Notas a los Estados financieros



Índice

Informe sobre los Estados financieros para los ejercicios terminados al 31 de diciembre de 2025 y 2024.....	1
CONTENIDO	1
Estados de Situación Financiera	1
Estados de Resultados.....	1
Estados de resultados integrales.....	1
Estados de Flujos de Efectivo.....	1
Estados de cambios en el Patrimonio.....	1
Notas a los Estados financieros.....	1
M\$: Cifras expresadas en Miles de Pesos	1
Servicios Financieros Progreso S.A.....	1
1.- Información General de Servicios Financieros Progreso S.A.	10
1.1.- Aspectos Generales.....	10
1.2.- Propiedad.....	10
1.3.- Descripción de los Negocios	10
1.4.- Personal	11
1.5.- Fecha de Aprobación de los Estados financieros	11
2.- Bases de Contabilización y Políticas Contables	12
2.1.- Bases de Contabilización.....	12
2.2.- Resumen de las principales Políticas Contables	14
2.2.1.- Bases de Conversión.....	14
2.2.2.- Arrendamientos.....	14
2.2.3.- Activos Financieros	16
2.2.4.- Deterioro del Valor de los Activos Financieros	19
2.2.5.- Transacciones con partes Relacionadas.....	21
2.2.6.- Activos Intangibles distintos de la Plusvalía.....	21
2.2.7.- Propiedades y Equipo	21
2.2.8.- Propiedades de Inversión	22
2.2.9.- Deterioro del Valor de los Activos (Propiedades y Equipo e Intangibles).....	22
2.2.10.- Activos no Corrientes Mantenidos para la Venta.....	23
2.2.11.- Pasivos Financieros.....	23
2.2.12.- Provisiones, Activos y Pasivos Contingentes	24
2.2.13.- Beneficio a los Empleados.....	24
2.2.14.- Patrimonio.....	25
2.2.15.- Actividades Ordinarias.....	25
2.2.16.- Reconocimiento de Gastos.....	26
2.2.17.- Impuestos Corrientes e Impuestos Diferidos	26
2.2.18.- Corrección Monetaria en Economías Hiperinflacionarias	27
2.2.19.- Efectos de las Variaciones de Tipos de Cambio en la Moneda Extranjera y Unidades de Reajustabilidad...28	
2.2.20.- Segmentos Operativos	28
2.2.21.- Flujos de Efectivo	28
2.2.22.- Compensaciones de saldos.....	29
2.2.23.- Clasificación de Activos y Pasivos entre Corrientes y No Corrientes	29
2.2.24.- Instrumentos Financieros Derivados y Contabilización de Coberturas	29
2.2.25.- Cambio en políticas contables	32
3.- Nuevos pronunciamientos contables y cambios contables.....	32
4.- Gestión de riesgo de la Sociedad.....	33
5.- Revelaciones sobre las estimaciones y juicios realizados por la Administración al aplicar las políticas contables de la Sociedad.....	37
6.- Efectivo y equivalentes al efectivo.....	39
7.- Deudores comerciales y otras cuentas por cobrar.....	40
8.- Activos financieros.....	52

9.- Información sobre partes relacionadas	53
10.- Activos por impuestos corrientes	56
11.- Activos no corrientes mantenidos para la venta	56
12.- Activos intangibles	58
13.- Propiedades y equipos	59
14.- Propiedades de inversión	60
15.- Impuestos a las ganancias	61
16.- Otros pasivos financieros	63
17.- Cuentas por pagar comerciales y otras cuentas por pagar	66
18.- Provisiones, activos y pasivos contingentes	67
19.- Otros pasivos no financieros	71
20.- Arrendamiento (Servicios Financieros Progreso S.A. como arrendatario).....	72
21.- Información a revelar sobre patrimonio neto	74
22.- Otros activos no financieros, corrientes y no corrientes.....	76
23.- Ingresos ordinarios	77
24.- Costo de venta	79
25.- Gastos de administración.....	81
26.- Ganancias por acción.....	81
27.- Operaciones por segmentos.....	82
28.- Efecto de las variaciones en las tasas de cambio de la moneda extranjera e índices de reajustabilidad.....	85
29.- Depreciación y amortización	85
30.- Otras ganancias (pérdidas) netas	86
31.- Medio ambiente.....	86
32.- Hechos ocurridos después de la fecha del balance.....	86

Estados de situación financiera

Al 31 de diciembre de 2025 y 2024

(Cifras en miles de pesos)

Activos	Nota Nº	31-12-2025 M\$	31-12-2024 M\$
Activos corrientes			
Efectivo y equivalentes al efectivo	6	4.680.516	5.856.027
Otros activos no financieros, corrientes	22	57.678	485.169
Deudores comerciales y otras cuentas por cobrar, corrientes	7	76.182.710	73.557.922
Cuentas por cobrar a entidades relacionadas, corrientes	9	253.642	161.964
Activos por impuestos, corrientes	10	667.680	96.793
Total de activos corrientes distintos de los activos o grupos de activos para su disposición clasificados como mantenidos para la venta o como mantenidos para distribuir a los propietarios		81.842.226	80.157.875
Activos no corrientes o grupos de activos para su disposición clasificados como mantenidos para la venta	11	2.072.488	2.416.210
Activos corrientes totales		83.914.714	82.574.085
Activos no corrientes			
Otros activos no financieros, no corrientes	22	569.250	524.093
Deudores comerciales y otras cuentas por cobrar, no corrientes	7	35.037.091	30.675.971
Cuentas por cobrar a entidades relacionadas, no corrientes	9	310.349	57.274
Activos intangibles distintos de la plusvalía	12	4.039.148	4.051.517
Propiedades y equipo	13	2.373.313	1.641.286
Bienes por derechos de uso	13	348.038	456.818
Propiedad de inversión	14	2.795.727	2.795.727
Activos no corrientes totales		45.472.916	40.202.686
TOTAL DE ACTIVOS		129.387.630	122.776.771

Las notas adjuntas números 1 al 33 forman parte integral de estos estados financieros.

Estados de situación financiera, continuación

Al 31 de diciembre de 2025 y 2024

(Cifras en miles de pesos)

Pasivos y Patrimonio	Nota Nº	31-12-2025 M\$	31-12-2024 M\$
Pasivos corrientes			
Otros pasivos financieros, corrientes	16	64.227.990	58.562.674
Pasivos por arrendamientos, corrientes	20	63.604	56.500
Cuentas por pagar comerciales y otras cuentas por pagar, corrientes	17	8.997.718	6.336.495
Cuentas por pagar a entidades relacionadas, corrientes	9	-	83.695
Pasivos por Impuestos Corrientes	10	193.162	1.194.818
Otras provisiones, corrientes	18	1.515.550	1.490.983
Provisiones corrientes por beneficios a los empleados	19 (b)	574.657	593.703
Otros pasivos no financieros, corrientes	19 (a)	2.217.911	1.842.426
Pasivos corrientes totales		77.790.592	70.161.294
Pasivos no corrientes			
Otros pasivos financieros, no corrientes	16	18.765.603	21.249.744
Pasivos por arrendamientos, no corrientes	20	145.187	264.218
Otras provisiones, no corrientes	18	2.498.249	3.319.838
Pasivo por Impuestos Diferidos	15	2.999.961	2.387.215
Pasivos no corrientes totales		24.409.000	27.221.015
TOTAL PASIVOS		102.199.592	97.382.309
Patrimonio			
Capital emitido	21	25.655.621	23.288.595
Ganancias acumuladas	21	2.159.044	2.165.773
Otras reservas	21	(626.627)	(59.906)
Patrimonio total		27.188.038	25.394.462
TOTAL DE PATRIMONIO Y PASIVOS		129.387.630	122.776.771

Las notas adjuntas números 1 al 33 forman parte integral de estos estados financieros.

Estados de resultados

Por los ejercicios terminados al 31 de diciembre de 2025 y 2024
(Cifras en miles de pesos)

Estado de Resultados	Nota N°	01-01-2025	01-01-2024
		31-12-2025 M\$	31-12-2024 M\$
Ingresos de actividades ordinarias	23	28.846.891	27.363.922
Costo de ventas	24	(7.868.651)	(7.855.056)
Ganancia bruta		20.978.240	19.508.866
Otros ingresos, por función	30	26.479	579.261
Gasto de administración	25	(13.096.256)	(12.127.689)
Otros gastos, por función		-	(150)
Pérdidas por deterioro de valor	7	(1.408.474)	(1.632.219)
Ganancias por actividades de operación		6.499.989	6.328.069
Costos financieros		(57.570)	(27.350)
Diferencias de cambio	28	(5.082)	(10.847)
Ganancia (pérdida), antes de impuestos		6.437.337	6.289.872
Gasto por impuestos a las ganancias	15	(1.706.336)	(1.555.819)
Ganancia (pérdida) procedente de operaciones continuadas		4.731.001	4.734.053
Ganancia (pérdida) procedente de operaciones discontinuadas		-	-
Ganancia (pérdida)		4.731.001	4.734.053
Ganancia (pérdida), atribuible a			
Ganancia (pérdida), atribuible a los propietarios de la controladora		4.731.001	4.734.053
Ganancia (pérdida), atribuible a participaciones no controladoras		-	-
Ganancia (pérdida)		4.731.001	4.734.053
Ganancias por acción			
Ganancia por acción básica			
Ganancia (pérdida) por acción básica en operaciones continuadas	26	0,00915	0,00916
Ganancia (pérdidas) por acción básica en operaciones discontinuadas		-	-
Ganancia (pérdida) por acción básica		<u>0,00915</u>	<u>0,00916</u>
Ganancias por acción diluidas			
Ganancias (pérdida) diluida por acción procedente de operaciones continuadas	26	0,00915	0,00916
Ganancias (pérdida) diluida por acción procedentes de operaciones discontinuadas	26	-	-
Ganancias (pérdida) diluida por acción		<u>-</u>	<u>-</u>

Las notas adjuntas números 1 al 33 forman parte integral de estos estados financieros.

Estados de resultados integrales

Por los ejercicios terminados al 31 de diciembre de 2025 y 2024
(Cifras en miles de pesos)

	Nota	01-01-2025	01-01-2024
	N°	31-12-2025	31-12-2024
		M\$	M\$
Ganancia (pérdida)		4.731.001	4.734.053
Resultados en cobertura de flujo de caja	21	(719.735)	389.760
Impuestos por coberturas de flujo de caja		153.015	(105.236)
Resultado integral total		<u>4.164.281</u>	<u>5.018.577</u>
Resultado integral atribuible a			
Resultado integral atribuible a los propietarios de la controladora		4.164.281	5.018.577
Resultado integral atribuible a participaciones no controladoras		-	-
Resultado integral total		<u>4.164.281</u>	<u>5.018.577</u>

Las notas adjuntas números 1 al 33 forman parte integral de estos estados financieros.

Estados de flujos de efectivo

Por los periodos terminados al 31 de diciembre de 2025 y 2024
(Cifras en miles de pesos)

	Nota N°	31-12-2025 M\$	31-12-2024 M\$
Flujos de efectivo procedentes de (utilizados en) actividades de operación			
Clases de cobros por actividades de operación			
Cobros procedentes de las ventas de bienes y prestación de servicios		329.127.538	319.310.438
Cobros procedentes de contratos mantenidos con propósitos de intermediación o para negociar		99.753	108.059
Cobros procedentes de primas y prestaciones, anualidades y otros beneficios de pólizas suscritas		1.111.539	1.369.822
Otros cobros por actividades de operación		693.498	277.315
Clases de pagos			
Pagos a proveedores por el suministro de bienes y servicios		(56.210.762)	(48.222.406)
Pagos a y por cuenta de los empleados		(7.982.564)	(6.951.599)
Pagos por primas de las pólizas suscritas		(2.359.034)	(1.036.314)
Otros pagos por actividades de operación		(255.537.527)	(261.767.866)
Intereses pagados		(5.815.306)	(6.095.770)
Intereses recibidos		5.503.260	4.559.288
Otras entradas (salidas) de efectivo		(3.943.725)	(3.969.981)
Flujos de efectivo netos procedentes de (utilizados en) operación		<u>4.686.670</u>	<u>(2.419.014)</u>
Impuestos a las ganancias reembolsados (pagados)		(1.167.411)	(515.551)
Flujos de efectivo netos procedentes de (utilizados en) actividades de operación		<u>3.519.259</u>	<u>(2.934.565)</u>
Flujos de efectivo procedentes de (utilizados en) actividades de inversión			
Importes procedentes de la venta de propiedades, planta y equipo		-	-
Compras de propiedades, planta y equipo		(1.724.191)	(1.067.949)
Flujos de efectivo netos procedentes de (utilizados en) actividades de inversión		<u>(1.724.191)</u>	<u>(1.067.949)</u>
Flujos de efectivo procedentes de (utilizados en) actividades de financiación			
Importes procedentes de la emisión de acciones		-	-
Importes procedentes de préstamos de largo plazo		22.535.491	26.599.976
Importes procedentes de préstamos de corto plazo		48.207.623	35.758.224
Total importes procedentes de préstamos		70.743.114	62.358.200
Pagos de préstamos		(71.011.930)	(53.019.082)
Dividendos pagados		(2.367.027)	(1.855.075)
Pagos de pasivos por arrendamientos		(334.736)	(322.311)
Flujos de efectivo netos procedentes de (utilizados en) actividades de financiación		<u>(2.970.579)</u>	<u>7.161.732</u>
Incremento neto (disminución) en el efectivo y equivalentes al efectivo, antes del efecto de los cambios en la tasa de cambio		<u>(1.175.511)</u>	<u>3.159.218</u>
Efectos de la variación en la tasa de cambio sobre el efectivo y equivalentes al efectivo			
Efectos de la variación en la tasa de cambio sobre el efectivo y equivalentes al efectivo		-	-
Incremento (disminución) neto de efectivo y equivalentes al efectivo		(1.175.511)	3.159.218
Efectivo y equivalentes al efectivo al principio del ejercicio		5.856.027	2.696.809
Efectivo y equivalentes al efectivo al final del ejercicio	6	<u>4.680.516</u>	<u>5.856.027</u>

Las notas adjuntas números 1 al 33 forman parte integral de estos estados financieros.

Estados de cambios en el patrimonio

Por los ejercicios terminados al 31 de diciembre de 2025 y 2024.

(Cifras en miles de pesos)

	Capital emitido	Otras reservas	Ganancia (pérdidas)	
Nota	Capital emitido	varias	acumuladas	Patrimonio total
	M\$	M\$	M\$	M\$
Saldo Inicial al 01-01-2025	23.288.595	(59.906)	2.165.773	25.394.462
Incremento (disminución) por reexpresión de saldo inicial		-	-	-
Saldo inicial reexpresado	23.288.595	(59.906)	2.165.773	25.394.462
Cambios en el patrimonio				
Ganancia (pérdida) del período		-	4.731.001	4.731.001
Resultado integral		-	4.731.001	4.731.001
Dividendos mínimos		-	(1.423.926)	(1.423.926)
Dividendos pagados		-	(946.778)	(946.778)
Ajuste derivados cobertura flujo caja		(566.720)	-	(566.720)
Capitalización de utilidades	2.367.026	-	(2.367.026)	-
Total cambios en el patrimonio	2.367.026	(566.720)	(6.729)	1.793.577
Saldo final al 31-12-2025	25.655.621	(626.626)	2.159.044	27.188.039
Saldo Inicial al 01-01-2024	21.433.519	(344.430)	1.449.074	22.538.163
Incremento (disminución) por reexpresión de saldo inicial		-	-	-
Saldo inicial reexpresado	21.433.519	(344.430)	1.449.074	22.538.163
Cambios en el patrimonio				
Ganancia (pérdida) del período		-	4.734.053	4.734.053
Resultado integral		-	4.734.053	4.734.053
Dividendos mínimos		-	(1.420.249)	(1.420.249)
Dividendos pagados		-	(742.029)	(742.029)
Ajuste derivados cobertura flujo caja		284.524	-	284.524
Capitalización de utilidades	1.855.076	-	(1.855.076)	-
Total cambios en el patrimonio	1.855.076	284.524	716.699	2.856.299
Saldo final al 31-12-2024	23.288.595	(59.906)	2.165.773	25.394.462

Las notas adjuntas números 1 al 33 forman parte integral de estos estados financieros.

Notas a los Estados Financieros

Al 31 de diciembre de 2025 y 2024

1.- Información General

1.1.- Aspectos Generales

Servicios Financieros Progreso S.A., (“Progreso S.A.” o “La Sociedad”), es una Sociedad anónima abierta, inscrita en el Registro de Valores de la Comisión para el Mercado Financiero bajo el N° 014, de fecha 12 de mayo de 1982. Por lo tanto, la empresa se encuentra bajo la fiscalización de dicha Comisión.

Con fecha 16 de julio de 2002, en Junta General Extraordinaria de Accionistas de Progreso S.A. e Inversiones Décima Región S.A., respectivamente, celebrada en la ciudad de Santiago de Chile, se acordó la fusión por incorporación de activos y pasivos de Progreso S.A. en la Sociedad Inversiones Décima Región S.A. quien pasó a ser el sucesor para todos los efectos legales. A contar de esa misma fecha Décima Región S.A. modificó su nombre pasando a ocupar el nombre de Servicios Financieros Progreso S.A.

El acuerdo de la referida Junta General Extraordinaria de Accionistas de Inversiones Décima Región S.A., hoy Servicios Financieros Progreso S.A., fue formalizado en escritura pública de fecha 18 de julio del 2002 ante el Notario Público de la Cuadragésima Octava Notaría de Santiago, don Martín Vásquez Cordero, suplente del titular don José Musalem Saffie, cuyo extracto se publicó en el Diario Oficial de fecha 31 de julio del 2002 y se inscribió a fojas 19.511 N° 15.940 del Registro de Comercio del año 2002.

El Rol Único Tributario de la Sociedad es 90.146.000-0 y su domicilio comercial se encuentra en la calle Miraflores # 222, Pisos 25, comuna de Santiago. Las acciones de la Sociedad se encuentran inscritas en la Bolsa Electrónica.

1.2.- Propiedad

Al 31 de diciembre de 2025, el controlador de la Sociedad es una empresa de inversiones, la Sociedad Inversiones Díaz Cumsille SpA., que posee el 99,99% de la propiedad de la Sociedad, la cual se encuentra relacionada directamente con el fundador de Servicios Financieros Progreso S.A. (ver nota 9).

La Sociedad Inversiones Díaz Cumsille SpA, es controlada directamente por don Juan Pablo Díaz Cumsille Rut: 4.886.312-4, con el 57,14% de participación.

1.3.- Descripción de los Negocios

Los negocios en que participa Progreso S.A. están orientados al mercado de las pymes y personas naturales con giro. La Sociedad cuenta con dos unidades de negocios principales, el arrendamiento financiero de bienes de capital en sus modalidades de Leasing mobiliario, inmobiliario y lease-back, y la cesión de cuentas por cobrar particularmente de documentos como facturas, letras o pagarés.

Con relación al negocio de Leasing, podemos señalar que se trata del producto más importante de la Sociedad, representando al 31 de diciembre de 2025, el 56,6% del total de activos, el 65,9% del total de colocaciones y el 55,0% de los ingresos totales. Al 31 de diciembre de 2024 este segmento del negocio representaba el 60,3% de la cartera total de colocaciones y el 50,6% de los ingresos totales

Los proveedores, en su gran mayoría, son los distribuidores de equipos de transporte, de movimiento de tierra, de construcción, de la industria forestal y la minería que operan en el país, y que representan las marcas que, en opinión de la Sociedad, son de mayor trayectoria, prestigio y calidad. Nuestros clientes de Leasing están presentes en todo el país y mantienen un giro comercial intensivo en el uso de bienes de capital. El negocio de leasing se desarrolla a lo largo del territorio nacional, para esto, contamos con una amplia red de sucursales tanto físicas como virtuales, en las principales ciudades del país y que van desde Iquique a Punta Arenas.

Por política general de Progreso S.A., los bienes entregados en arriendo (Leasing) cuentan con seguros que cubren adecuadamente los riesgos asociados a la naturaleza propia del activo, seguros que en su mayoría son contratados directamente por la Sociedad. Excepcionalmente existen casos, debidamente evaluados y previamente autorizados, en que es posible que los clientes contraten seguros en forma directa con las aseguradoras, debiendo éstos en tales casos cumplir con las coberturas exigidas por la Sociedad.

El negocio del Factoring por su parte, al 31 de diciembre de 2025 representa el 27,9% del Total de Activos, el 32,6% del total de Colocaciones y el 43,6% del total de ingresos. Así también tiene como mercado objetivo las pequeñas y medianas empresas de la Región Metropolitana y las diferentes ciudades en donde tenemos presencia a través de una amplia red de sucursales (físicas y virtuales) en las principales ciudades del país y que van desde Iquique a Punta Arenas, orientado fundamentalmente del sector productivo, comercio y servicios. De acuerdo a las políticas comerciales de Progreso S.A., los negocios con los clientes de Factoring se realizan por operaciones puntualmente financiadas y aprobadas por el respectivo Comité de Riesgo.

Al momento de aprobar la operación se suscribe un “Contrato Marco” que incluye en sus cláusulas el mandato para suscribir un pagaré a nombre del cliente y regula las obligaciones y derechos de las partes. Además, se suscribe el “Mandato Cobranza”, instrumento que autoriza a Progreso S.A. para cobrar y percibir documentos a nombre del cliente y para depositar en cuentas corrientes de la Sociedad, documentos nominativos del cliente.

1.4.- Personal

La dotación de la Sociedad al 31 de diciembre del 2025 es de 197 colaboradores, 109 de ellos son profesionales universitarios, 69 poseen estudios de nivel técnico y 19 no son universitarios ni técnicos. La situación al 31 de diciembre de 2024 era de 203 colaboradores, 107 de ellos eran profesionales universitarios, 72 poseían estudios de nivel técnico y 24 no eran universitarios ni técnicos. En promedio en el ejercicio de enero a diciembre del año 2024 la planta fue de 201 personas y en el mismo período del año 2023 el promedio fue de 181 personas.

1.5.- Fecha de Aprobación de los Estados financieros

El Directorio de la Sociedad ha tomado conocimiento de la información contenida en estos estados financieros, y se declara responsable respecto de la veracidad de la información incorporada en los mismos, y de la aplicación de los principios y criterios incluidos en las Normas de Contabilidad NIIF, emitidas por el International Accounting Standards Board (IASB).

La autorización para la emisión y publicación de los presentes estados financieros correspondientes al 31 de diciembre de 2025 fue aprobada por el Directorio en sesión ordinaria en fecha 23 de marzo de 2026.

2.- Bases de preparación y Políticas Contables

A continuación, se describen las principales políticas contables utilizadas en la confección de los Estados financieros de la Sociedad:

2.1.- Bases de preparación

2.1.1.- Declaración de cumplimiento

Los presentes estados financieros de Servicios Financieros Progreso S.A., correspondientes al período del 31 de diciembre de 2025 y al ejercicio del 31 de diciembre de 2024, han sido preparados de acuerdo con las Normas de Contabilidad NIIF emitidas por el International Accounting Standards Board (“IASB”).

Los presentes estados financieros han sido preparados a partir de los registros de contabilidad mantenidos por la Sociedad.

2.1.2.- Bases de Medición

Los estados financieros se han preparado sobre la base del costo histórico, aunque modificado por la valoración a valor razonable de ciertos instrumentos financieros. Por lo general, el costo histórico está basado en el valor razonable de la contraprestación entregada a cambio de los bienes o servicios recibidos.

El valor razonable es el precio que se recibiría por vender un activo, o pagado para transferir un pasivo en una transacción ordenada entre participantes del mercado en la fecha de valoración, independientemente de si ese precio es observable o estimado utilizando otra técnica de valoración directa. Al estimar el valor razonable de un activo o un pasivo, la Sociedad tiene en cuenta las características de los activos o pasivos si los participantes del mercado toman esas características a la hora de fijar el precio del activo o pasivo a la fecha de medición. El valor razonable a efectos de valoración y/o revelación de los estados financieros consolidados se determina de forma tal, a excepción de:

- i) las operaciones de leasing que están dentro del alcance de la NIIF 16, y
- ii) las mediciones que tienen algunas similitudes con el valor de mercado, (pero que no son su valor razonable, tales como el valor neto realizable de la NIC 2 o el importe recuperable de la NIC 36).

2.1.3.- Empresa en marcha

La Administración tiene, al momento de aprobar los estados financieros, una expectativa razonable de que la Sociedad cuenta con recursos para la continuidad de su funcionamiento en el futuro previsible. Por lo tanto, se ha aplicado la base contable de negocio en marcha en la preparación de los estados financieros.

2.1.4.- Uso de estimaciones y juicios

La preparación de los estados financieros conforme a lo descrito precedentemente requiere el uso de ciertas estimaciones contables críticas. También exige a la Administración que ejerza su juicio en el proceso de aplicación de las políticas contables de la Sociedad. En la Nota 5, se revelan las áreas que implican un mayor grado de juicio o complejidad o las áreas donde las hipótesis y estimaciones son significativas para los estados financieros.

2.1.5.- Periodos Cubiertos

Los presentes Estados financieros cubren los siguientes ejercicios:

- ❖ Estados de Situación Financiera al 31 de diciembre de 2025 y 2024.
- ❖ Estados de Resultados, por los ejercicios comprendidos entre el 1 de enero y el 31 de diciembre de 2025 y 2024.
- ❖ Estados de Resultados Integrales, por los ejercicios comprendidos entre el 1 de enero y el 31 de diciembre de 2025 y 2024.
- ❖ Estados de Flujos de Efectivo, por los ejercicios comprendidos entre el 1 de enero y el 31 de diciembre de 2025 y 2024.

- ❖ Estados de Cambios en el Patrimonio, por los ejercicios comprendidos entre el 1 de enero y el 31 de diciembre de 2025 y 2024.
- ❖ Notas a los estados financieros al 31 de diciembre de 2025 y 2024.

La Sociedad ha determinado sus principales políticas contables relacionadas a la adopción de NIIF, considerando el siguiente orden de prelación establecido en la norma:

- ❖ Normas e Interpretaciones del International Accounting Standards Board (IASB).
- ❖ A falta de norma o interpretación aplicable específicamente, de acuerdo con lo establecido en el Párrafo 10 de la NIC 8-.

2.1.6.- Moneda Funcional

La moneda funcional y la de presentación para Progreso S.A. es el peso chileno.

El análisis efectuado concluye que el peso chileno es la moneda del entorno económico principal en que opera la Sociedad. Dicha conclusión se basa en lo siguiente:

- a) El peso chileno es la moneda del país (Chile) cuyas fuerzas competitivas y regulaciones determinan fundamentalmente los precios de los servicios financieros que la Sociedad presta.
- b) El peso chileno es la moneda que influye fundamentalmente en los costos por remuneraciones y de otros costos necesarios para proporcionar los servicios que la Sociedad brinda a sus clientes.

Debido a lo anterior, podemos concluir que el peso chileno refleja las transacciones, hechos y condiciones que subyacen y son relevantes para Progreso S.A.

Los criterios para determinar la moneda funcional de la entidad se centran básicamente en los siguientes aspectos:

- a) Precios de venta de los bienes y servicios.
- b) Costos de mano de obra, materiales y otros costos.
- c) Actividades de financiamiento.
- d) Importes cobrados por las actividades de explotación.

En el caso de la Sociedad podemos destacar lo siguiente:

- a) Precios de venta de los bienes y servicios:
Los ingresos por intereses de Leasing están denominados principalmente en pesos reajustables en unidades de fomento y en menor medida en moneda nacional (peso chileno) no reajutable, por su parte los ingresos de Factoring están denominados solo en pesos no reajustables.
- b) Costos de mano de obra, materiales y otros costos:
Las remuneraciones y honorarios del personal, tanto ejecutivo como de apoyo, están establecidos en pesos chilenos.
- c) Actividades de financiamiento:
Los efectos de comercio que emite Progreso S.A. están pactados en pesos chilenos (moneda nacional). El endeudamiento bancario de la Sociedad está pactado principalmente, en pesos chilenos reajustables en unidades de fomento, en forma menos relevante parte del endeudamiento está pactado en pesos chilenos no reajustables.
- d) Importes cobrados por las actividades ordinarias:

Los ingresos están vinculados a las cuentas por cobrar que la Sociedad posee. En este sentido Progreso S.A. posee los siguientes ítems relevantes:

- ❖ Contratos de Leasing que están vinculados principalmente a pesos chilenos reajustables y en menor medida a pesos chilenos no reajustables.
- ❖ Deudores por Factoring en moneda nacional no reajutable.
- ❖ Valores negociables (principalmente fondos mutuos) en moneda nacional.

Por todo lo anterior, los activos, pasivos, ingresos y costos, de Progreso S.A., están expresados en pesos chilenos.

2.2.- Resumen de las principales Políticas Contables

2.2.1.- Bases de Conversión

Los activos y pasivos en moneda extranjera y aquellos pactados en unidades de fomento, han sido traducidos a moneda nacional, de acuerdo con los valores de conversión de estas unidades monetarias vigentes al cierre respectivo, informado por el Banco Central de Chile.

	31-12-2025	31-12-2024
	\$	\$
Dólar Observado	907,13	954,22
Unidad de Fomento	39.727,96	38.416,69

2.2.2.- Arrendamientos

La Sociedad evalúa si un contrato es o contiene un arrendamiento, al inicio del contrato. La Sociedad reconoce un activo por derecho de uso y un pasivo por arrendamiento con respecto a todos los acuerdos de arrendamiento en los cuales es el arrendatario, excepto por arrendamientos de corto plazo (definidos como un arrendamiento con un plazo de arriendo de 12 meses o menos) y arrendamientos de activos de bajo valor. Para estos arrendamientos, la Sociedad reconoce los pagos de arrendamiento como un gasto sobre una base lineal durante el plazo del arrendamiento a menos que otra base sistemática sea más representativa del patrón de tiempo en el cual los beneficios económicos de los activos arrendados son consumidos.

El pasivo por arrendamiento es inicialmente medido al valor presente de los pagos por arrendamiento que no han sido pagados a la fecha de comienzo, descontados usando la tasa implícita en el arrendamiento. Si esta tasa no puede determinarse fácilmente, la Sociedad utiliza la tasa incremental por préstamos. Los pagos por arrendamiento incluidos en la medición del pasivo por arrendamiento incluyen:

- Pagos fijos, menos cualquier incentivo por arrendamiento;
- Pagos por arrendamiento variables, que dependen de un índice o una tasa, inicialmente medidos usando el índice o tasa en la fecha de comienzo;
- Importes que espera pagar el arrendatario como garantías de valor residual;
- El precio de ejercicio de una opción de compra si el arrendatario está razonablemente seguro de ejercer esa opción;
- y
- Pagos de penalizaciones por terminar el arrendamiento, si el plazo del arrendamiento refleja que el arrendatario ejercerá una opción para terminar el arrendamiento.

El pasivo por arrendamiento es presentado dentro del rubro “Pasivos por arrendamiento” de los estados de situación financiera.

El pasivo por arrendamiento es posteriormente medido incrementando el importe en libros para reflejar el interés sobre el pasivo por arrendamiento (usando el método de la tasa efectiva) y reduciendo el importe en libros para reflejar los pagos por arrendamientos realizados. La Sociedad remide el pasivo por arrendamiento (y realiza los correspondientes ajustes al activo por derecho de uso respectivo) cuando:

- Se produce un cambio en el plazo del arrendamiento o cuando se produzca un cambio en la evaluación de una opción para comprar el activo subyacente, en cuyo caso el pasivo por arrendamiento es remedido descontando los pagos de arrendamiento revisados usando una tasa de descuento revisada.

- Se produce un cambio en los pagos por arrendamiento futuros procedente de un cambio en un índice o una tasa usados para determinar esos pagos o se produzca un cambio en el pago esperado bajo una garantía de valor residual, en cuyos casos el pasivo por arrendamiento es remedido descontando los pagos por arrendamiento revisados usando la tasa de descuento inicial (a menos que los pagos por arrendamiento cambien debido a un cambio en una tasa de interés variable, en cuyo caso se utiliza una tasa de descuento revisada).
- Se modifica un contrato de arrendamiento y esa modificación no se contabiliza como un arrendamiento por separado, en cuyo caso el pasivo por arrendamiento es remedido descontando los pagos por arrendamiento revisados usando una tasa de descuento revisada.

Los activos por derecho de uso comprenden el importe de la medición inicial del pasivo por arrendamiento, los pagos por arrendamiento realizados antes o a contar de la fecha de comienzo, menos los incentivos de arrendamiento recibidos y cualesquiera costos directos iniciales incurridos. Los activos por derecho de uso son posteriormente medidos al costo menos depreciación acumulada y pérdidas acumuladas por deterioro de valor.

Cuando la Sociedad incurre en una obligación por costos para desmantelar o remover un activo arrendado, restaurar el lugar en el que está ubicado o restaurar el activo subyacente a la condición requerida por los términos y condiciones del arrendamiento, una provisión es reconocida y medida en conformidad con NIC 37. Los costos son incluidos en el correspondiente activo por derecho de uso, a menos que esos costos sean incurridos para producir existencias.

Los activos por derecho de uso son depreciados durante el período menor entre el plazo del arrendamiento y la vida útil del activo subyacente. Si un arrendamiento transfiere la propiedad del activo subyacente o el costo del activo por derecho de uso refleja que la Sociedad espera ejercer una opción de compra, el activo por derecho de uso es depreciado durante la vida útil del activo subyacente. La depreciación se realiza desde la fecha de comienzo del arrendamiento.

Los activos por derecho de uso son representados dentro del rubro “Bienes por derechos de uso”, de los estados de situación financiera.

La Sociedad aplica NIC 36 para determinar si un activo por derecho de uso está deteriorado y contabiliza cualquier pérdida por deterioro identificada.

Los pagos variables por arrendamiento que no dependen de un índice o una tasa no son incluidos en la medición del pasivo por arrendamiento y el activo por derecho de uso. Los pagos variables son reconocidos como un gasto en el período en el cual ocurre el evento o condición que origina tales pagos y son incluidos en el rubro “Gastos de administración” en los estados de resultados.

Como una solución práctica, NIIF 16 permite a un arrendatario no separar los componentes que no son arrendamiento, y en su lugar contabilizar para cualquier arrendamiento y asociados componentes que no son arrendamientos como un solo acuerdo. La Sociedad no ha utilizado esta solución práctica.

La Sociedad como arrendador

Los arrendamientos en los cuales la Sociedad es un arrendador son clasificados como arrendamientos financieros u operacionales. Cuando los términos del arrendamiento transfieren sustancialmente todos los riesgos y beneficios de la propiedad al arrendatario, el contrato es clasificado como un arrendamiento financiero. Todos los otros arrendamientos son clasificados como arrendamientos operativos.

Cuando la Sociedad es un arrendador intermedio, contabiliza el arrendamiento principal y el subarrendamiento como dos contratos separados. El subarrendamiento es clasificado como un arrendamiento financiero u operativo por referencia al activo por derecho de uso que se origina del arrendamiento principal. El ingreso por arrendamiento de arrendamientos operativos se reconoce sobre una base lineal durante el plazo del arrendamiento. Los costos directos iniciales incurridos en la negociación y acuerdo de un arrendamiento operativo son agregados al importe en libros del activo arrendado y reconocidos sobre una base lineal durante el plazo del arrendamiento.

Los importes por cobrar a los arrendatarios bajo arrendamientos financieros son reconocidos como cuentas por cobrar al importe de la inversión neta de la Sociedad en los arrendamientos. El ingreso por arrendamientos financieros es asignado a los períodos contables de manera tal de reflejar una tasa de rendimiento periódica constante sobre la inversión neta pendiente de la Sociedad con respecto a los arrendamientos.

Cuando un contrato incluye componentes de arrendamiento y de no arrendamiento, la Sociedad aplica NIIF 15 para asignar la contraprestación bajo el contrato a cada componente.

2.2.3.- Activos Financieros

Los activos financieros se reconocen en los estados financieros cuando se lleve a cabo su adquisición y se registran inicialmente a su valor razonable, incluyendo en general, los costos asociados a dicha adquisición.

Todos los activos financieros reconocidos son posteriormente medidos en su totalidad, ya sea, a costo amortizado o a valor razonable, dependiendo de la clasificación de los activos financieros.

Los activos financieros que cumplen las siguientes condiciones son posteriormente medidos a costo amortizado:

- El activo financiero se conserva dentro de un modelo de negocio cuyo objetivo es mantener los activos financieros para obtener los flujos de efectivo contractuales; y
- Las condiciones contractuales del activo financiero dan lugar, en fechas especificadas, a flujos de efectivo que son únicamente pagos del principal e intereses sobre el importe del principal pendiente.

Los activos financieros que cumplen las siguientes condiciones son posteriormente medidos a valor razonable con cambios en otro resultado integral (VRCCORI):

- El activo financiero se mantiene dentro de un modelo de negocio cuyo objetivo se logra obteniendo flujos de efectivo contractuales y vendiendo activos financieros; y
- Las condiciones contractuales del activo financiero dan lugar, en fechas especificadas, a flujos de efectivo que son únicamente pagos del principal e intereses sobre el importe del principal pendiente.

Todos los otros activos financieros que no cumplen con las condiciones anteriores son posteriormente medidos a valor razonable con cambios en resultados (VRCCR).

No obstante, lo anterior, la Sociedad puede realizar las siguientes elecciones irrevocables en el momento del reconocimiento inicial de un activo financiero:

- La Sociedad podría irrevocablemente elegir presentar los cambios posteriores en el valor razonable en otro resultado integral para inversiones en instrumentos de patrimonio que, en otro caso, se medirían a valor razonable con cambios en resultados;
- La Sociedad podría irrevocablemente designar un activo financiero que cumple los criterios de costo amortizado o valor razonable con cambios en otro resultado integral para medirlo a valor razonable con cambios en resultados si haciéndolo elimina o reduce significativamente una incongruencia de medición o reconocimiento.

Costo amortizado y método del interés efectivo

El método del interés efectivo es un método que se utiliza para el cálculo del costo amortizado de un activo financiero y para la distribución del ingreso por intereses a lo largo del período correspondiente.

Para los instrumentos financieros distintos de aquellos activos financieros con deterioro de valor crediticio comprados u originados, la tasa de interés efectiva es la tasa que descuenta exactamente los cobros de efectivo futuros estimados (incluyendo todas las comisiones y puntos básicos de interés, pagados o recibidos por las partes del contrato, que integren la tasa de interés efectiva, los costos de transacción y cualquier otra prima o descuento) excluyendo las pérdidas crediticias

esperadas, durante la vida esperada del activo financiero, o cuando sea apropiado, un período menor, con respecto al valor en libros bruto de un activo financiero en el momento de su reconocimiento inicial. Para activos financieros con deterioro de valor crediticio comprados u originados, se calcula una tasa de interés efectiva ajustada por calidad crediticia descontando los flujos de efectivo estimados, incluyendo pérdidas crediticias esperadas, al costo amortizado del activo financiero en su reconocimiento inicial.

El costo amortizado de un activo financiero es el importe al que fue medido en su reconocimiento inicial un activo financiero, menos reembolsos del principal, más la amortización acumulada, utilizando el método del interés efectivo, de cualquier diferencia entre el importe inicial y el importe al vencimiento, ajustado por cualquier corrección de valor por pérdidas. Por otro lado, el valor en libros bruto de un activo financiero es el costo amortizado del activo financiero antes de ajustarlo por cualquier corrección de valor por pérdidas.

El ingreso por intereses se reconoce usando el método del interés efectivo para activos financieros medidos a costo amortizado y a valor razonable con cambios en otro resultado integral. Para los instrumentos financieros distintos de aquellos activos financieros con deterioro de valor crediticio comprados u originados, el ingreso por interés se calcula aplicando la tasa de interés efectiva al valor en libros bruto de un activo financiero, excepto para activos financieros que han convertido posteriormente en activos con deterioro de valor crediticio. Para activos financieros que se convierten posteriormente en activos con deterioro de valor crediticio, el ingreso por intereses es reconocido aplicando la tasa de interés efectiva al costo amortizado del activo financiero. Si, en períodos de reporte posteriores, el riesgo de crédito del instrumento financiero con deterioro de valor crediticio mejora de manera tal que el activo financiero ya no tiene deterioro de valor crediticio, el ingreso por intereses se reconoce aplicando la tasa de interés efectiva al valor en libros bruto del activo financiero.

Para los activos financieros con deterioro de valor crediticio comprados u originados, la Sociedad reconoce el ingreso por intereses aplicando la tasa de interés efectiva ajustada por calidad crediticia al costo amortizado del activo financiero desde el reconocimiento inicial. El cálculo no revierte a la base bruta, incluso si el riesgo de crédito del activo financiero mejora posteriormente de modo que el activo financiero ya no tenga deterioro de valor crediticio.

Los ingresos por intereses se reconocen en el estado de resultados y se incluye en la línea “ingresos financieros”.

Baja en cuentas de activos financieros

La Sociedad da de baja un activo financiero solamente cuando expiran los derechos contractuales sobre los flujos de efectivo del activo financiero, o cuando transfiera el activo financiero y sustancialmente todos los riesgos y beneficios inherentes a la propiedad del activo a un tercero. Si la Sociedad no transfiere ni retiene sustancialmente todos los riesgos y beneficios inherentes a la propiedad y continúa controlando el activo transferido, la Sociedad reconoce su interés retenido en el activo y un pasivo asociado por los importes que podría tener que pagar. Si la Sociedad retiene sustancialmente todos los riesgos y beneficios inherentes a la propiedad de un activo financiero transferido, la Sociedad continúa reconociendo el activo financiero y también reconoce un préstamo garantizado por los importes recibidos.

Al dar de baja un activo financiero medido a costo amortizado, la diferencia entre el valor en libros del activo y la sumatoria de la consideración recibida y por recibir se reconoce en resultados. Adicionalmente, al dar de baja una inversión en un instrumento de deuda clasificado a VRCCORI, la ganancia o pérdida acumulada previamente reconocida en la “Reserva de ganancias y pérdidas sobre activos financieros medidos al valor razonable con cambios en el estado de resultados integrales” es reclasificada a resultados. En contrario, al dar de baja una inversión en un instrumento de patrimonio el cual la Sociedad a elegido en el reconocimiento inicial medirlo a VRCCORI, la ganancia o pérdida acumulada previamente reconocida en la “Reserva de ganancias y pérdidas sobre activos financieros medidos al valor razonable con cambios en otro resultado integral” no es reclasificada a resultados, pero es transferida a resultados retenidos.

Los activos financieros se clasifican de la siguiente forma:

- ❖ **Activos financieros a valor razonable con efecto en resultados:** Corresponden a aquellos adquiridos con el objetivo de beneficiarse a corto plazo de las variaciones que experimenten en sus precios o con las diferencias existentes entre sus precios de compra y venta. Se incluyen también los derivados financieros que no se consideren de cobertura.
- ❖ **Activos financieros a costo amortizado:** Corresponden a aquellos activos cuyos cobros son de monto fijo o determinable y cuyo vencimiento está fijado en el tiempo. Con respecto a ellos, Progreso S.A. manifestará su intención y su capacidad para conservarlos en su poder desde la fecha de su compra hasta la de su vencimiento.
- ❖ **Activos financieros con efecto en patrimonio:** Se incluyen aquellos valores adquiridos que no se mantienen con propósito de negociación ni son calificados como inversión al vencimiento.
- ❖ **Colocaciones, préstamos y cuentas por cobrar generados por la propia Sociedad:** Corresponden a activos financieros originados a cambio de proporcionar financiamiento de efectivo o servicios directamente a un deudor.

Los activos financieros para negociación y aquellos clasificados como disponibles para la venta se valorizan a su “valor razonable” a la fecha de cada cierre de estados financieros, en donde para los primeros, las utilidades y las pérdidas procedentes de las variaciones en el valor razonable, se incluirán en los resultados netos del ejercicio y en el caso de aquellas inversiones disponibles para la venta, las utilidades y las pérdidas procedentes de las variaciones en el valor razonable se reconocen directamente en el patrimonio neto hasta que el activo se enajene o se determine que ha sufrido un deterioro de valor, momento en el cual las utilidades o las pérdidas acumuladas reconocidas previamente en el patrimonio neto se incluirán en los resultados netos del ejercicio.

Se entiende por valor razonable de un instrumento financiero en una fecha dada, el monto por el que podría ser comprado o vendido entre dos partes interesadas, en condiciones de independencia mutua y debidamente informadas, que actuasen libre y prudentemente. La referencia más objetiva y habitual del valor razonable de un instrumento financiero será el precio que se pagaría por él en un mercado organizado, transparente y profundo (“precio de cotización” o “precio de mercado”). Si este precio de mercado no pudiese ser estimado de manera objetiva y confiable para un determinado instrumento financiero, se recurrirá para determinar su valor razonable, al establecido en transacciones recientes de instrumentos análogos o al valor actual determinado descontando todos los flujos de caja futuros (cobros o pagos), con un tipo de interés de mercado de instrumentos financieros similares (mismo plazo, moneda, tipo de tasa de interés y calificación de riesgo equivalente).

Las inversiones al vencimiento y los préstamos y cuentas por cobrar originados por la Sociedad se valorizan a su “costo amortizado” reconociendo en resultados los intereses devengados en función de su tasa de interés efectiva. Por costo amortizado se entiende aquel importe en el que se valora inicialmente el activo financiero, menos los reembolsos del principal, más o menos la amortización gradual acumulada (calculada con el método de la tasa de interés efectiva) de cualquier diferencia existente entre el importe inicial y el valor de reembolso en el vencimiento y menos cualquier disminución por deterioro del valor o incobrabilidad.

La tasa de interés efectiva es la tasa de descuento que iguala exactamente la totalidad de sus flujos de efectivo por cobrar estimados a lo largo de su vida remanente de un activo financiero con el valor neto en libros del mismo.

Para el cálculo de la tasa de interés efectiva, se estiman los flujos de efectivo teniendo en cuenta todas las condiciones contractuales del instrumento financiero (por ejemplo, pagos anticipados, rescates y opciones similares), pero sin considerar las pérdidas crediticias futuras. El cálculo incluye todas las comisiones y puntos básicos de interés recibidos en función del contrato, que son parte integral de la tasa de interés efectiva, así como los costos de transacción y cualquier otra prima o descuento.

La Sociedad ha identificado 3 productos que están afectados por este método de valorización:

- ❖ Operaciones de Leasing Financiero (mobiliario e inmobiliario).
- ❖ Operaciones de Factoring.
- ❖ Operaciones de Crédito.

2.2.4.- Deterioro del Valor de los Activos Financieros

El alcance de esta política considera los siguientes activos financieros de Progreso S.A.:

- Deudores por Leasing
- Documentos por Operaciones de Factoring
- Deudores por Operaciones de Créditos

La nueva normativa basada en la versión definitiva de la NIIF9 sobre el deterioro de los Instrumentos Financieros implica que las empresas deben hacerse cargo de las principales novedades que demanda una estimación del comportamiento futuro de la cartera de colocaciones y con ello, la constitución de provisiones por riesgo de crédito.

La principal diferencia que introduce la nueva normativa es el enfoque para el cálculo de deterioro, el cual, antes del ejercicio 2018 era calculado bajo la metodología de pérdida incurrida, en cambio, la aplicación de la normativa NIIF9 obliga a estimar las provisiones por riesgo crédito bajo el enfoque estadístico de pérdida esperada. Este último enfoque intenta reconocer los eventos de deterioro de forma anticipada, y asegurar a la institución que existe cobertura ante la posible materialización futura de eventos de Pérdida por riesgo crédito. Bajo esta modalidad, todos los instrumentos tienen una estimación de deterioro asociada, incluso aquellos que se encuentran al día, lo que no ocurre en los modelos de pérdida incurrida.

La NIIF 9 proporciona un enfoque general para el cálculo de estimaciones de deterioro que se estructura a través de 3 fases en las que puede encontrarse un crédito y se basa en el grado de riesgo que éste presente, y además en el eventual aumento de riesgo que se pueda estimar para dicho instrumento.

Este enfoque considera la clasificación de la cartera de créditos en 3 fases o “canastas” cuya estimación será calculada en función de las características homogéneas que particularmente reúne cada grupo y que dispone la normativa como principio contable:

Fase 1: Agrupa a todos aquellos activos cuya calidad crediticia no se ha deteriorado significativamente desde su reconocimiento inicial. Es decir, incluye a todos aquellos activos que se encuentran al día y aquellos que registran menos de 30 días de mora.

Fase 2: Agrupa a todos aquellos activos que evidencian un empeoramiento significativo de su calidad crediticia pero todavía sin evidencia objetiva de un evento de deterioro. Es decir, en esta fase se clasifican todos aquellos activos que registran morosidad igual o mayor a 30 días, pero inferiores a 90 días.

Fase 3: Incluye a todos aquellos activos que registran evidencias objetivas de deterioro a la fecha de observación, esto es, todos aquellos activos que registran mora igual o mayor a 90 días.

Para instrumentos financieros que se encuentran clasificados en la Fase 1, la estimación por riesgo crédito se calculará en función a la Pérdida esperada de 12 meses. En tanto, para los activos financieros que se encuentren clasificados en Fase 2 o Fase 3, la estimación se valorará a un importe equivalente a la pérdida esperada para toda la vida del activo.

Al respecto, Progreso cuenta con un modelo de clasificación y estimación de deterioro por riesgo crédito que cuenta con los siguientes 4 aspectos centrales:

- Evaluaciones basadas en estimaciones técnicamente fundamentadas.
- Estimaciones realizadas bajo criterios prudenciales.
- Estimación de pérdidas esperadas de acuerdo con las características de la cartera.
- Mirada prospectiva (forward looking)

Para la estimación de pérdidas esperadas, ya sea a 12 meses o a lo largo de la vida del instrumento Progreso aplica la definición de dos criterios contenidos en la normativa contable:

El incumplimiento o default. La NIIF 9 no es específica con una definición de incumplimiento estándar para todas las instituciones y sugiere que la definición debe ser congruente con la utilizada para efectos de la gestión integral del riesgo (provisiones, cobranza).

El aumento significativo del riesgo. Este criterio determina la decisión para estimar la Pérdida esperada a 12 meses o a lo largo de la vida del instrumento financiero.

Producto de la aplicación y entrada en vigencia de la normativa contable NIIF 9 Instrumentos Financieros, Progreso ha definido un modelo estadístico grupal de Probabilidad de Incumplimiento y Severidad de Pérdidas, basado en información histórica, el cual se mantiene periódicamente actualizado a fin de recoger la mayor cantidad de información disponible que permita un análisis robusto de la pérdida esperada de cada instrumento.

Para detectar los eventos o variables que evidencian pérdidas por deterioro del valor de un activo financiero, se requiere, dependiendo del producto, contar con información sobre:

- Dificultades financieras significativas del obligado.
- Incumplimiento de las condiciones de los contratos.
- La entidad por razones económicas o legales, relacionadas con dificultades financieras del prestatario, le otorga concesiones o ventajas que en otro caso no hubiera otorgado.
- Reorganización financiera del prestatario y probabilidad de quiebra.
- Desaparición de un mercado activo para el bien físico arrendado.

Cuando la información disponible para estimar el monto de la pérdida por deterioro del valor de un activo financiero es limitada y/o irrelevante, la Sociedad deberá utilizar su experimentado juicio para estimar el monto de la misma.

Todos los antecedentes descritos están incluidos en el modelo de riesgo, cuya operatividad obliga a que un cliente sea clasificado con una periodicidad mensual.

La inclusión de un cliente en una categoría correspondiente a cartera deteriorada en alguno de los productos que ofrece Progreso S.A. necesariamente obliga a revisar, mediante proceso de evaluación con juicio experto, su clasificación en los otros productos que pudiese haber optado y su reclasificación queda condicionada por las características que involucre la operación revisada. En otras palabras, el proceso de estimación del deterioro tendrá en cuenta todas las exposiciones crediticias, no sólo aquellas que reflejen un deterioro crediticio.

Finalmente, y dado que el proceso integral de clasificación de clientes individualizado en los párrafos anteriores forma parte de un proceso de revisión continua, la Sociedad definió la revisión específica de los parámetros, variables y atributos del modelo, una vez al año.

La Sociedad aplica la NIIF 9 para reconocer pérdidas crediticias esperadas sobre sus activos financieros al costo amortizado. Las provisiones se determinan según un modelo de tres etapas basado en el riesgo de incumplimiento:

Etapas 1: activos sin aumento significativo de riesgo; se reconocen pérdidas esperadas a 12 meses.

Etapas 2: activos con aumento significativo de riesgo (incluye morosidad >30 días); se reconocen pérdidas de vida completa.

Etapas 3: activos en incumplimiento (morosidad >90 días u otras evidencias de deterioro); se reconocen pérdidas de vida completa.

Las estimaciones consideran antecedentes históricos, información actual y proyecciones macroeconómicas.

Los activos se castigan cuando la Sociedad no tiene expectativas razonables de recuperación, usualmente por morosidad prolongada, insolvencia del deudor o falta de excedentes tras la realización de garantías. Las recuperaciones posteriores se reconocen como ingresos por recuperos en el estado de resultados.

2.2.5.-Transacciones con partes Relacionadas.

Se detallan en notas a los estados financieros las transacciones con empresas y partes relacionadas, indicando la naturaleza de la relación con cada parte implicada, así como la información relevante sobre las transacciones y los saldos correspondientes. Todo esto para la adecuada comprensión de los efectos potenciales que la indicada relación tiene en los estados financieros.

Las transacciones con partes relacionadas se registran a su valor razonable, según lo descrito en el punto 2.2.3.

2.2.6.- Activos Intangibles distintos de la Plusvalía

Progreso S.A. aplica el modelo de costo para valorizar todos sus activos intangibles.

En el caso de las licencias y software computacionales, son reconocidos a su costo menos la amortización acumulada y las pérdidas por deterioro acumulado.

La amortización es reconocida en resultados sobre la base lineal de la vida útil estimada para el software, desde la fecha en que se encuentren listos para su uso. Las licencias para programas informáticos adquiridas, se capitalizarán sobre la base de los costos en que se ha incurrido para adquirirlas y prepararlas para su uso. Estos costos se amortizarán durante sus vidas útiles estimadas.

Los Derechos de Marcas y Patentes, son reconocidos a su costo de adquisición menos las pérdidas acumuladas por deterioro. Cabe destacar que estos activos intangibles no se amortizarán, ya que su vida útil es indefinida.

Los gastos posteriores del activo intangible reconocido son capitalizados sólo cuando aumentan los beneficios económicos futuros que se comprenden en los activos específicos. Todos los otros gastos serán reconocidos en resultado del ejercicio.

Un activo intangible es dado de baja por enajenación, o cuando no se esperan beneficios económicos futuros del uso o enajenación. Cualquier ganancia o pérdida que surja de la baja en cuentas de un activo intangible, calculada como la diferencia entre los ingresos netos de la enajenación y el importe en libros del activo, se incluye en resultados en el ejercicio en que se da de baja en cuentas el activo.

2.2.7.- Propiedades y Equipo

Las propiedades y equipos de la Sociedad se contabilizan utilizando el modelo del costo. Bajo este modelo el activo se registra al costo menos la depreciación acumulada y menos las pérdidas acumuladas por deterioro de valor.

Los gastos de mantenimiento, conservación y reparación se imputan a resultados, siguiendo el principio devengado, como costo del ejercicio en que se incurren.

La depreciación es determinada, aplicando el método lineal, sobre el costo de los activos menos su valor residual, entendiéndose que los terrenos sobre los que se encuentran construidos los edificios y otras construcciones tienen una vida útil indefinida y que, por tanto, no son objeto de depreciación.

La depreciación se registrará contra el resultado del periodo y será calculada en función de los años de la vida útil estimada de los diferentes bienes. Las estimaciones de la vida útil y valor residual se revisan anualmente al cierre.

La utilidad o pérdida resultante de la enajenación o el retiro de un activo se calcula como la diferencia entre el precio de venta y el valor libro del activo y se reconocerá en la cuenta de resultados.

La Sociedad no ha efectuado capitalización de costos por intereses, dado que no se ha dado cumplimiento a la condición de activos calificados de acuerdo a NIC 23 “Costos por préstamos”. Progreso aplicó IFRS 16 a partir del 1 de enero de 2019, y como resultado ha modificado su política contable para contratos de arrendamientos.

IFRS 16 introdujo un modelo contable único en el Estado de Situación Financiera de los arrendatarios, como resultado. Se han reconocido activos con derecho de uso que representan sus derechos para usar los activos subyacentes y pasivos de arrendamiento que representan su obligación de hacer pagos de arrendamiento.

Progreso presenta el derecho de uso de los activos en propiedades y equipo, y el pasivo por arrendamiento en otros pasivos.

El derecho de uso del activo se mide inicialmente al costo y, posteriormente, al costo menos cualquier depreciación acumulada y pérdidas por deterioro del valor, y se ajusta para ciertas nuevas mediciones del pasivo por arrendamiento de acuerdo con las políticas contables.

El pasivo de arrendamiento se mide inicialmente al valor presente de los pagos de arrendamiento que no se pagan en la fecha de inicio, descontados utilizando la tasa de interés implícita en el arrendamiento o, si esa tasa no se puede determinar fácilmente, la tasa de endeudamiento de la subsidiaria partiendo de la tasa de endeudamiento de la Sociedad. El pasivo por arrendamiento se incrementa posteriormente por el costo de intereses sobre el pasivo por arrendamiento y se reduce por el pago del arrendamiento realizado. Se vuelve a medir cuando hay un cambio en los pagos de arrendamiento futuros que surgen de un cambio en un índice o tasa, un cambio en la estimación del monto que se espera pagar, cambios en la evaluación de si una opción de compra o extensión es razonablemente segura de ser ejercitada o una opción de terminación es razonablemente segura de no ser ejercida.

La Administración ha aplicado el juicio para determinar el plazo del arrendamiento para los contratos de arrendamiento donde existe opción de renovación. La evaluación de si la Sociedad, está razonablemente segura de ejercer tales opciones tiene un impacto en el plazo del arrendamiento, lo que afecta significativamente la cantidad de pasivos de arrendamiento y los activos de derecho de uso reconocidos.

2.2.8.- Propiedades de Inversión

Bajo el rubro Propiedades de Inversión se incluyen los terrenos, edificios y otras construcciones que se mantienen para ser explotados en régimen de arrendamiento operativo o para obtener una plusvalía en su venta como consecuencia de los incrementos que se produzcan en el futuro en sus respectivos precios de mercado.

Respecto al reconocimiento inicial de los bienes adquiridos, se utiliza el costo de adquisición, entendiéndose por tal el precio de compra y cualquier desembolso directamente atribuible que permita dejar al activo en condiciones de uso.

Con posterioridad al reconocimiento inicial, la Sociedad valoriza todas sus propiedades de inversión por el método de Valor Razonable.

La utilidad o pérdida resultante de la enajenación de una inversión inmobiliaria se calcula como la diferencia entre el precio de venta y su valor libro y se reconoce en la cuenta de resultados.

2.2.9.- Deterioro del Valor de los Activos (Propiedades y Equipo e Intangibles)

El alcance de esta política establece que no aplicará para los siguientes activos:

- ❖ Inventarios NIC N° 2
- ❖ Activos por Impuestos Diferidos NIC N° 12
- ❖ Activos por retribuciones a los empleados NIC N° 19
- ❖ Activos Financieros NIIF 9
- ❖ Propiedades de Inversión medidas a valor razonable NIC N° 40
- ❖ Activos no corrientes mantenidos para la Venta NIIF 5

El deterioro de los activos antes indicados se encuentra especificado en su respectiva Norma, NIC 36.

El objetivo de esta política es garantizar que, principalmente las Propiedades y Equipo y los Activos Intangibles, así como otros activos no exceptuados de acuerdo al párrafo inicial, se encuentren contabilizados por un valor no superior a su valor recuperable. El valor recuperable deberá ser entendido como el importe que se pueda recuperar del activo a través de su utilización o venta.

Si el valor libro de un activo supera su valor recuperable, la diferencia entre ambos es denominada deterioro, la cual se presenta como una rebaja al activo y se registra con cargo a los resultados del ejercicio, a menos que el activo involucrado se registre a su valor razonable, en cuyo caso esta pérdida se trata como un decremento o disminución de su valuación con cargo al superávit de revaluación hasta el límite de la Reserva de Revaluación de ese activo. La diferencia se registra directamente a resultado pérdida.

2.2.10.- Activos no Corrientes Mantenidos para la Venta

La Sociedad clasifica a un activo no corriente como mantenido para la venta, si su importe en libros se recuperará fundamentalmente a través de una transacción de venta, en lugar de por su uso continuado.

La valorización de los activos no corrientes mantenidos para la venta se realiza en base a la siguiente metodología:

- ❖ Los activos mantenidos para la venta (bienes recuperados) se valorizan al menor valor entre su Valor Libro y sus valores razonables menos los costos de venta del activo correspondiente. Para estos efectos, el valor libro de los bienes recuperados, corresponde al valor actual de las cuotas por cobrar del contrato de leasing original.
- ❖ Si se espera que la venta se produzca en un plazo superior a un año, los costos estimados de venta se descuentan a su valor actual. Cualquier incremento del valor actual del costo de venta derivado del paso del tiempo se registra como gasto financiero en la cuenta de resultados.
- ❖ Inmediatamente antes de la clasificación inicial del activo (o grupo de activos) como mantenido para la venta, el valor libro del activo se determina de acuerdo con la (s) NIIF que sean aplicables.

El tratamiento del deterioro de los activos no corrientes mantenidos para la venta se realiza considerando las siguientes situaciones:

- ❖ Se reconoce una pérdida por deterioro por cualquier reducción inicial o posterior del valor de un activo.
- ❖ Se reconoce una ganancia por cualquier incremento posterior derivado de la revalorización del activo, hasta el límite de las pérdidas por deterioro anteriormente reconocidas.
- ❖ La pérdida (o ganancia posterior) por deterioro reconocida en un grupo de activos, reduce (o incrementa) el valor libro de los activos no corrientes del grupo en el orden de distribución establecido en las NIIF.

Se debe cambiar la clasificación de un activo (o grupo de activos) que deje de cumplir los requisitos para ser clasificado como mantenido para la venta y se valoriza al menor valor entre:

- ❖ El valor libro que tenía antes de su clasificación como mantenido para la venta, ajustado por las depreciaciones, amortizaciones o revalorizaciones que pudieran haberse reconocido si no se hubiera clasificado como mantenido para la venta.
- ❖ Su valor recuperable en la fecha en la que se toma la decisión de no venderlo.

2.2.11.- Pasivos Financieros

Pasivo Financiero es cualquier pasivo que sea una obligación contractual para entregar efectivo u otro activo financiero a otra entidad. Todos los pasivos financieros inicialmente se reconocen a valor razonable. El valor razonable de un instrumento financiero en su fecha de transacción es su precio menos los costos directamente atribuibles a su obtención.

Después del reconocimiento inicial, la Sociedad valora todos sus pasivos financieros al costo amortizado utilizando el método de la tasa de interés efectiva, esto significa que, los gastos financieros, incluidas las comisiones a ser pagadas al momento de liquidación o reembolso y los costos directos de emisión (impuesto al pagaré y otros) se contabilizarán aplicando el principio del devengado con efecto en resultados, a excepción de:

- (a) Los pasivos financieros que se contabilicen al valor razonable con cambios en resultados.
- (b) Los pasivos financieros que surjan por una cesión de activos financieros que no cumpla con los requisitos para la baja en cuentas o cuando se contabilice utilizando el enfoque de la implicación continuada.
- (c) Los contratos de garantía financiera.
- (d) Compromisos de concesión de un préstamo a una tasa de interés inferior a la tasa de mercado.

El costo amortizado se usa para la medición posterior de los préstamos, y corresponde al monto en el que se valora inicialmente el pasivo financiero, menos los reembolsos del principal, más o menos, según proceda, la imputación o amortización gradual acumulada, utilizando el método de la tasa de interés efectiva, de cualquier diferencia existente entre el importe inicial y el valor de reembolso en el vencimiento, menos cualquier disminución por deterioro del valor o incobrabilidad.

El método de la tasa de interés efectiva es un método de cálculo del costo amortizado de un activo o pasivo financiero y de imputación del ingreso o gasto financiero a lo largo del ejercicio relevante.

Para calcular la tasa de interés efectiva, la Sociedad estimará los flujos de efectivo teniendo en cuenta todas las condiciones contractuales del instrumento financiero (por ejemplo, pagos anticipados, rescates y opciones similares), pero no tendrá en cuenta las pérdidas crediticias futuras. El cálculo incluirá todas las comisiones y puntos básicos de interés, pagados o recibidos por las partes del contrato, que integren la tasa de interés efectiva, así como los costos de transacción y cualquier otra prima o descuento.

Baja en cuentas de pasivos financieros La Sociedad da de baja los pasivos financieros si, y solo si, las obligaciones de la Sociedad se cumplen, cancelan o han expirado. La diferencia entre el valor en libros del pasivo financiero dado de baja y la contraprestación pagada y por pagar, incluyendo cualquier activo transferido diferente del efectivo o pasivo asumido, se reconoce en resultados.

2.2.12.- Provisiones, Activos y Pasivos Contingentes

La provisión se define como un pasivo de montos o vencimientos inciertos.

La Sociedad reconoce una provisión cuando un pasivo cumple con las siguientes condiciones copulativas:

- a) La entidad tiene una obligación de pago presente (legal o implícita), como resultado de un hecho pasado.
- b) Es probable que la Sociedad tenga que desprenderse de recursos, que incorporen beneficios económicos para cancelar tal obligación.
- c) Se hace una estimación fiable del monto de la obligación.

Los activos y pasivos contingentes no serán objeto de reconocimiento en los estados financieros. No obstante, cuando la realización del ingreso o gasto, asociado a ese activo o pasivo contingente, sea prácticamente cierta, será apropiado reconocer en los estados financieros.

Los activos y pasivos contingentes se revelan en nota a los estados financieros, conforme a los requerimientos normativos.

2.2.13.- Beneficio a los Empleados

La Sociedad reconocerá un pasivo, cuando el empleado ha prestado los servicios por los cuales se genera el derecho a cobrar un pago o retribución en el futuro y reconocerá un gasto cuando la Sociedad haya consumido el beneficio económico procedente del servicio prestado.

Como beneficios a los empleados, se entiende todo tipo de retribuciones que la Sociedad proporciona a los trabajadores a cambio de sus servicios. Estas retribuciones incluyen las prestaciones salariales tales como sueldos, participación en las ganancias, aguinaldos e incentivos, entre otros, definidas en los respectivos contratos de trabajo y en las políticas internas de la Sociedad establecida en los correspondientes manuales de procedimientos.

2.2.14.- Patrimonio

Los instrumentos de patrimonio se clasifican conforme al contenido de los acuerdos contractuales pactados y teniendo en cuenta el fondo económico.

Los instrumentos de capital y otros de patrimonio emitidos por Progreso S.A. se registran por el monto recibido en el patrimonio neto, deducidos los costos directos de la emisión.

Además, se establecen los requisitos para el registro de una provisión, los cuales son cumplidos cabalmente por los Dividendos Mínimos. Dichos dividendos surgen debido a la obligación establecida en el Artículo 79 de la Ley N° 18.046 sobre Sociedades Anónimas, relativa a distribuir anualmente como dividendo en dinero, a lo menos el 30% de las utilidades líquidas de cada año, salvo acuerdo diferente en la Junta respectiva. De acuerdo con lo anterior, la Sociedad registra estos dividendos como una provisión con cargo a las Ganancias Acumuladas del Patrimonio a la fecha de cierre de cada uno de los estados financieros de la Sociedad.

Si existiesen dividendos provisorios declarados después de la fecha del balance y antes de la emisión autorizada de éste, estos dividendos serán revelados en notas y no serán registrados contablemente.

2.2.15.- Ingresos de actividades ordinarias

Los ingresos ordinarios se reconocen considerando el grado de realización de la prestación del servicio respectivo a la fecha de los estados financieros, siempre y cuando el resultado de la transacción pueda ser estimado con fiabilidad, es decir, que el importe de los ingresos ordinarios pueda valorarse con confiabilidad, que sea probable que la Sociedad reciba los beneficios económicos derivados de la transacción, que el grado de realización de la transacción, en la fecha del balance, pueda ser valorizado con confiabilidad y que los costos ya incurridos en la prestación, así como los que quedan por incurrir hasta completarla, puedan ser valorizados con confiabilidad.

Las prestaciones de servicios, que en la Sociedad se traducen fundamentalmente en comisiones que son parte integrante de instrumentos financieros como contratos de Leasing y otros, se reconocen aplicando el método de la tasa efectiva, la cual corresponde a aquella que iguala exactamente el valor de un activo financiero a la totalidad de sus flujos de efectivo estimados por todos los conceptos a lo largo de su vida remanente.

Para el cálculo de la tasa de interés efectiva, se estiman los flujos de efectivo teniendo en cuenta todas las condiciones contractuales del instrumento financiero (por ejemplo, pagos anticipados, rescates y opciones similares), pero no tiene en cuenta las pérdidas crediticias futuras. El cálculo incluye todas las comisiones y puntos básicos de interés, pagados o recibidos entre las partes del contrato, que son parte integral de la tasa de interés efectiva, así como los costos de transacción y cualquier otra prima o descuento.

Los ingresos ordinarios provenientes de intereses deben reconocerse y registrarse en los estados financieros utilizando el método de la tasa de interés efectiva.

En una relación de intermediación, cuando se actúe como intermediador financiero, existirán flujos brutos recibidos por cuenta del prestador del servicio principal. Dichos flujos no suponen aumentos en el patrimonio neto de la Sociedad por lo que no se consideran ingresos, únicamente se registran como ingresos los importes de las comisiones cobradas. A modo de ejemplo se puede mencionar los siguientes: impuestos que gravan la operación, comisiones de otros intermediarios, seguros incorporados a las operaciones.

Los ingresos de actividades ordinarias provenientes de venta de bienes deben reconocerse y registrarse en los estados financieros cuando cumplan cada una de las siguientes condiciones:

- a) La entidad ha transferido al comprador los riesgos y ventajas más significativas asociadas a la propiedad del activo.
- b) La entidad no retuvo ninguna injerencia en la gestión o administración corriente del activo, ni en el grado que usualmente está asociado con la propiedad, ni retiene control del activo.
- c) El importe de los ingresos por actividades ordinarias puede ser medido con fiabilidad.
- d) Es probable que la entidad reciba los beneficios económicos asociados a la venta.
- e) Los costos incurridos, o por incurrir, pueden ser medidos con fiabilidad.

La Sociedad reconoce, además, dentro del rubro de ingresos ordinarios los reajustes (percibidos y devengados) producto de los contratos que se encuentran emitidos en UF y dólares de Estados Unidos de Norteamérica.

Por su parte con respecto al producto Factoring, la Sociedad reconoce ingresos por intereses expresados en el concepto de diferencia de precios, así como comisiones, intereses por mora y otras recuperaciones de gastos realizados en función del negocio, los que se registran percibidos y devengados según corresponda.

2.2.16.- Reconocimiento de Gastos

Los gastos se reconocen en resultados cuando se produzca una disminución en los beneficios económicos futuros relacionados con una reducción de un activo, o un incremento de un pasivo, que se puede medir de manera fiable. Esto implica que el registro de un gasto se efectuará de manera simultánea al registro del incremento del pasivo o la reducción del activo.

Se reconoce un gasto de forma inmediata cuando un desembolso no genere beneficios económicos futuros o cuando no cumpla los requisitos necesarios para su registro como activo.

Por el contrario, si se espera que los desembolsos generen beneficios económicos futuros, se utilizará un procedimiento genérico y racional de distribución de los gastos, aplicándose las depreciaciones correspondientes, de forma tal que permita una correlación entre ingresos y gastos.

2.2.17.- Impuestos Corrientes e Impuestos Diferidos

El gasto por impuesto a la renta representa la suma del gasto por impuesto a la renta del ejercicio y los por impuestos diferidos.

El gasto por impuesto a la renta del ejercicio se calcula mediante la suma del impuesto a la renta que resulta de la aplicación de la tasa impositiva vigente sobre la base imponible del ejercicio, más la variación de los activos y pasivos por impuestos diferidos.

Los activos y pasivos por impuestos diferidos incluyen las diferencias temporarias que se identifican como aquellos importes que se estima Servicios Financieros Progreso S.A. pagará o recuperará por las diferencias entre el valor financiero de activos y pasivos y su valor tributario, así como las pérdidas tributarias vigentes y otros créditos tributarios. Por su parte, los activos por impuestos diferidos, identificados con diferencias temporarias sólo se reconocen en el caso de que se considere probable que la Sociedad va a tener en el futuro suficientes ingresos tributarios contra las que se puedan hacer efectivas.

Con respecto a las pérdidas tributarias de arrastre, establece que se reconoce un activo por impuestos diferidos, siempre que se puedan compensar, con ganancias fiscales de ejercicios posteriores. Esto se reconoce en la medida que sea probable la generación de utilidades tributarias futuras.

Los activos y pasivos por impuestos diferidos deben medirse empleando las tasas fiscales que se espera sean de aplicación en el período en el que el activo se realice o el pasivo se cancele, basándose en las tasas (y leyes fiscales) que hayan sido aprobadas o sustancialmente aprobadas al final del ejercicio sobre el que se informa. El importe en libros de un activo por impuestos diferidos debe someterse a revisión al final de cada periodo sobre el que se informe y se debe reducir en la medida de que ya no se estime probable que estarán disponibles suficientes ganancias fiscales como para permitir que se recupere la totalidad o una parte del activo

En junio de 2017, el IASB emitió la CINIIF 23 “Incertidumbre frente a los Tratamientos del Impuesto a las Ganancias”, para aclarar la aplicación de los criterios de reconocimiento y medición de la NIC 12 “Impuesto a las Ganancias” cuando existe incertidumbre sobre los tratamientos a aplicar. La Interpretación aborda los siguientes temas: aplicación conjunta o independiente de los tratamientos tributarios; los supuestos a realizar sobre la revisión de los tratamientos impositivos por las autoridades fiscales; cómo determinar la ganancia (pérdida) tributaria, las bases imponibles, pérdidas tributarias no utilizadas, créditos fiscales no utilizados y tasas impositivas; y cómo considerar los cambios en hechos y circunstancias.

La incertidumbre sobre los tratamientos del impuesto a las ganancias puede afectar tanto el impuesto corriente como el impuesto diferido. El umbral para reflejar los efectos de la incertidumbre es si es probable que la autoridad tributaria acepte o no un tratamiento tributario incierto, suponiendo que la autoridad tributaria examinará las cantidades que tiene derecho a examinar y tiene pleno conocimiento de toda la información relacionada.

Esta Interpretación proporciona orientación sobre la contabilidad de los pasivos y activos por impuestos corrientes y diferidos bajo circunstancias en las que existe incertidumbre sobre los tratamientos del impuesto a las ganancias. La Interpretación requiere que:

- La Sociedad identifique si los tratamientos fiscales inciertos deben considerarse por separado o en grupo, según el enfoque que proporcione una mejor predicción de la resolución;
- Se determine la probabilidad de que las autoridades fiscales acepten el tratamiento fiscal incierto; y
- Si no es probable que se acepte el tratamiento fiscal incierto, mida la incertidumbre basada en el importe más probable o el valor esperado, según corresponda al método que mejor prediga la resolución.

Esta medición se basa en que las autoridades fiscales tendrán a su disposición todos los importes y pleno conocimiento de toda la información relacionada al hacer las revisiones correspondientes.

Esta interpretación comenzó su aplicación efectiva a partir del 1 de enero de 2019. La aplicación de la CINIIF 23 “Incertidumbre frente a los Tratamientos del Impuesto a las Ganancias”, es coherente con los requisitos de la Interpretación y su aplicación no ha generado impacto en los estados financieros de la Sociedad.

Distribución de dividendos

Los Estatutos de la Sociedad establecen que las utilidades del ejercicio se destinarán en primer término, a absorber las pérdidas si las hubiere. El remanente de las utilidades del ejercicio se destinará en el porcentaje que determine libremente la junta ordinaria de accionistas, a distribuirse como dividendos en dinero a sus accionistas.

2.2.18.- Corrección Monetaria en Economías Hiperinflacionarias

Debido a que Chile no clasifica como una economía hiperinflacionaria según los criterios establecidos en la NIC 29, los estados financieros de Servicios Financieros Progreso S.A. no son ajustados por la variación experimentada por el Índice de Precios al Consumidor (IPC).

2.2.19.- Efectos de las Variaciones de Tipos de Cambio en la Moneda Extranjera y Unidades de Reajustabilidad.

La Administración de Servicios Financieros Progreso S.A., ha definido como “moneda funcional” el peso chileno.

Consecuentemente, las operaciones en otras divisas distintas del peso chileno y aquellas operaciones efectuadas en unidades reajustables, tales como la unidad de fomento, se consideran denominadas en “moneda extranjera” y/o “unidades reajustables”, respectivamente y se registran según los tipos de cambio y/o los valores de cierre vigentes en las fechas de las respectivas operaciones.

Para la preparación de los estados financieros de la Sociedad, los activos y pasivos monetarios denominados en monedas extranjeras y/o en unidades reajustables, fueron convertidos según los tipos de cambio y/o los valores de cierre vigentes a la fecha de los respectivos estados financieros. Las utilidades o pérdidas generadas se han imputado directamente contra la cuenta de pérdidas y ganancias.

2.2.20.- Segmentos Operativos

La Sociedad entrega información financiera por segmentos con el propósito de identificar y revelar en notas a los estados financieros, los resultados obtenidos por sus distintas áreas de negocios de conformidad con lo establecido en la normativa vigente.

Servicios Financieros Progreso S.A. presenta un segmento operativo que puede ser revelado individualmente en función de los parámetros cuantitativos que establece la norma, como es el caso de las Operaciones de Leasing Financiero.

Los otros tres segmentos que actualmente considera el Sistema de Información de Gestión Interno están constituidos por las Operaciones de Factoring, Operaciones de Créditos y Otros, la sociedad considera que mantener separada la información de cada uno de estos segmentos, contribuye a una mejor interpretación de la naturaleza y los efectos financieros de las actividades comerciales de la Sociedad y, por lo tanto, se informan cuatro segmentos operativos.

El segmento de Créditos por su parte está compuesto por el Crédito con Prenda, que funciona como un préstamo, mediante la suscripción de un pagaré, en el que el bien financiado es propiedad del Cliente y queda en prenda a favor de Servicios Financieros Progreso S.A., también se informa en este segmento el Crédito para Capital de Trabajo que se otorga a clientes de buen comportamiento de pagos y con contratos vigentes de leasing.

Finalmente, cabe destacar que, para una mejor presentación de la provisión por impuesto por segmento, se ha realizado una distribución proporcional de dicho gasto en cada uno de ellos, tanto para el año en curso como para lo informado al año anterior.

2.2.21.- Flujos de Efectivo

Servicios Financieros Progreso S.A. prepara su Estado de Flujos de Efectivo de acuerdo con lo establecido en la NIC 7 – Estado de Flujos de Efectivo, utilizando el método directo, el cual proporciona información relevante sobre las principales fuentes y usos de efectivo de la Sociedad y facilita el análisis de su capacidad para generar flujos futuros.

Efectivo y equivalentes al efectivo: incluyen el efectivo en caja, bancos, depósitos a plazo, cuotas de fondos mutuos de renta fija y otras inversiones a corto plazo de alta liquidez que son rápidamente realizables en caja y que tienen un bajo riesgo de cambios en su valor y con un vencimiento original de hasta tres meses. En el estado de situación financiera, los sobregiros bancarios se clasifican en el pasivo corriente.

Actividades de operación: son las actividades que constituyen la principal fuente de ingresos ordinarios de la Sociedad, así como otras actividades que no puedan ser calificadas como de inversión o financiación.

Actividades de inversión: corresponden a actividades de adquisición, enajenación o disposición de activos a largo plazo y otras inversiones no incluidas en el efectivo y sus equivalentes.

Actividades de financiación: actividades que producen cambios en el tamaño y composición del patrimonio neto y de los pasivos de carácter financiero.

La Sociedad considera dentro de sus actividades de operación los flujos de entrada y salida de efectivo provenientes de sus cuatro segmentos (Leasing, Factoring, Créditos y Otros) incluyendo los intereses pagados y que como flujo de financiamiento considera todos los flujos de entrada y salida relacionados con sus fuentes de financiamiento (bancos, el público y sus accionistas). Finalmente, como actividades de inversión, sólo se clasificarán allí las inversiones en propiedades y equipos u otros activos menores.

2.2.22.- Compensaciones de saldos

La Administración dará cumplimiento a la norma no compensando activos con pasivos ni ingresos con gastos, salvo que esto obedezca a un requerimiento establecido por alguna norma en particular, y esta presentación sea el reflejo del fondo de la transacción debidamente acreditada y autorizada por el Directorio de la Sociedad.

2.2.23.- Clasificación de Activos y Pasivos entre Corrientes y No Corrientes

Los activos que se clasifican como corrientes, son aquellos con vencimiento igual o inferior a doce meses o se pretenda vender o realizar en el transcurso del ciclo normal de la operación de las distintas actividades o negocios que desarrolla Servicios Financieros Progreso S.A.

Por otra parte, los pasivos que se clasifican como corrientes, son aquellos con vencimiento igual o inferior a doce meses o se pretenda liquidar en el transcurso del ciclo normal de la operación que desarrolla la Sociedad.

2.2.24.- Instrumentos Financieros Derivados y Contabilización de Coberturas

Los contratos suscritos por la Sociedad se reconocen inicialmente al valor razonable en la fecha en que se ha efectuado el contrato de derivado y posteriormente se vuelven a valorar a su valor razonable con efecto en Patrimonio, por tratarse de instrumentos financieros de Cobertura. La Sociedad posee Swap para cubrir riesgos de descalce en moneda y tasa y su valor razonable total se clasifica como un activo o pasivo financiero corriente.

La Sociedad designa ciertos derivados como instrumentos de cobertura con respecto al riesgo de tipo de cambio y riesgo de tasa de interés, ya sea como coberturas de valor razonable, coberturas de flujo de efectivo, o coberturas de la inversión neta en una operación extranjera, según sea apropiado. La cobertura del riesgo de tipo de cambio de un compromiso en firme se contabiliza como cobertura de flujos de efectivo.

Al inicio de la relación de cobertura, la Sociedad documenta la relación entre el instrumento de cobertura y la partida cubierta, así como también los objetivos de la administración de riesgos y su estrategia para llevar a cabo diversas transacciones de cobertura. Adicionalmente, al inicio de la cobertura y sobre una base continua, la Sociedad documenta si el instrumento de cobertura es efectivo para compensar los cambios en el valor razonable o los flujos de efectivo de la partida cubierta atribuible al riesgo cubierto, lo cual es cuando la relación de cobertura cumple los siguientes requerimientos de eficacia:

- Existe una relación económica entre la partida cubierta y el instrumento de cobertura;
- El efecto del riesgo crediticio no predomina sobre los cambios de valor que resultan de esa relación económica; y
- La razón de cobertura de la relación de cobertura es la misma que la procedente de la cantidad de la partida cubierta que la Sociedad actualmente cubre y la cantidad del instrumento de cobertura que la entidad actualmente utiliza para cubrir dicha cantidad de la partida cubierta.

Si una relación de cobertura deja de cumplir el requerimiento de eficacia de la cobertura relativo a la razón de cobertura, pero el objetivo de gestión de riesgos para esa relación de cobertura designada se mantiene invariable, la Sociedad ajustará la razón de cobertura de la relación de cobertura (a esto se hace referencia en NIIF 9 como “reequilibrio de la relación de cobertura”) de forma que cumpla de nuevo con los criterios requeridos.

Coberturas de valor razonable

Los cambios en el valor razonable de instrumentos de cobertura se reconocen en resultados excepto cuando el instrumento de cobertura cubre un instrumento de patrimonio designado para ser medido a VRCCORI en cuyo caso los cambios en el valor razonable se reconocen en otros resultados integrales.

El valor en libros de una partida cubierta que no haya medido a su valor razonable es ajustado por el cambio en el valor razonable atribuible al riesgo cubierto con un correspondiente efecto en resultados. Para activos financieros medidos a VRCCORI, el importe en libros no es ajustado dado que ya está a valor razonable, pero la ganancia o pérdida por la cobertura se reconoce en resultados en lugar de otro resultado integral.

Cuando la partida cubierta es un instrumento de patrimonio designado a VRCCORI, la ganancia o pérdida de la cobertura permanece en otro resultado integral para coincidir con la del instrumento de cobertura.

Cuando las ganancias o pérdidas por cobertura son reconocidas en resultados, éstas son reconocidas en la misma línea que la de la partida cubierta.

La Sociedad discontinúa la contabilidad de cobertura solamente cuando la relación de cobertura (o una parte de ella) deja de cumplir los requisitos de clasificación (después de reequilibrar la relación de cobertura, si es aplicable). Esto incluye instancias cuando el instrumento de cobertura expira o es vendido, terminado o ejercido. La discontinuación se contabiliza prospectivamente. El ajuste de valor razonable al valor en libros de la partida cubierta que se origina por el riesgo cubierto es amortizado en resultados desde esa fecha.

Coberturas de flujo de efectivo

La porción efectiva de los cambios en el valor razonable de los derivados y otros calificados instrumentos de cobertura que se designan y califican como coberturas de flujo de efectivo se reconoce en otros resultados integrales y se acumulan en la línea “Reserva de coberturas de flujo de efectivo” en patrimonio, limitada a el cambio acumulado en el valor razonable de la partida cubierta desde el inicio de la cobertura. La ganancia o pérdida relativa a la porción inefectiva del instrumento de cobertura, se reconoce inmediatamente en resultados.

Los montos previamente reconocidos en otros resultados integrales y acumulados en patrimonio se reclasifican a resultados en los periodos en los que la partida cubierta se reconoce en resultados, en el mismo rubro de la partida cubierta reconocida. Sin embargo, cuando una transacción pronosticada da lugar al reconocimiento de un activo no financiero o un pasivo no financiero, las ganancias o pérdidas previamente reconocidas en otros resultados integrales y acumuladas en patrimonio, son eliminadas de patrimonio y se incluyen directamente en el costo inicial del activo no financiero o del pasivo no financiero.

Esto no es un ajuste por reclasificación y, por lo tanto, no afecta los otros resultados integrales. Adicionalmente, si la Sociedad espera que parte o la totalidad de la pérdida acumulada en otros resultados integrales no será recuperada en el futuro, ese importe se reclasifica inmediatamente a resultados.

La Sociedad discontinúa la contabilidad de cobertura solamente cuando la relación de cobertura (o una parte de ella) deja de cumplir los requisitos de clasificación (después de reequilibrar la relación de cobertura, si es aplicable). Esto incluye instancias cuando el instrumento de cobertura expira o es vendido, terminado o ejercido. La discontinuación se contabiliza prospectivamente. Cualquier ganancia o pérdida reconocida en otro resultado integral y acumulada en patrimonio hasta esa fecha permanece en patrimonio y es reconocida cuando la transacción pronosticada es finalmente reconocida en resultados. Cuando ya no se espera que la transacción pronosticada ocurra, la ganancia o pérdida acumulada en patrimonio, se reconoce inmediatamente en resultados.

Coberturas de una inversión neta en un negocio en el extranjero

Las coberturas de una inversión neta en un negocio en el extranjero se contabilizan de manera similar a las coberturas de flujo de efectivo. Cualquier ganancia o pérdida sobre el instrumento de cobertura relacionada con la porción eficaz de la cobertura se reconoce en otros resultados integrales y se acumula bajo el rubro “Reserva de diferencias de cambio en conversiones” en patrimonio. La ganancia o pérdida relacionada con la porción inefectiva se reconoce inmediatamente en resultados. Las ganancias y pérdidas del instrumento de cobertura relativas a la porción efectiva de la cobertura acumulada en la reserva de diferencias de cambio en conversiones se reclasifican a resultados en la disposición del negocio en el extranjero.

La Sociedad utiliza los siguientes procedimientos para la valoración de sus instrumentos financieros derivados:

- **Swaps:** el modelo de valorización consiste en descontar a valor presente los flujos futuros netos contractuales esperados empleando para tales efectos tasas de descuento, según plazos de vencimiento, inferidas a partir de estructuras Inter temporales de tasas de interés según las monedas de denominación de cada componente de un swap en particular. La obtención de dichas tasas es a través de información del mercado financiero para cada operación.

Los contratos de derivados financieros, que incluyen swaps de monedas y tasa de interés, son reconocidos al valor razonable desde la fecha de su contratación, incluyendo los costos de la transacción. El valor razonable es obtenido de cotizaciones de mercado, modelos de descuento de flujos de caja, según corresponda. Los contratos de derivados se informan como un activo cuando su valor razonable es positivo y como un pasivo cuando éste es negativo, en los rubros “Contratos de derivados financieros” del Estado de Situación Financiera.

Al momento de suscripción de un contrato de derivado, éste debe ser designado como instrumento derivado para negociación o para fines de cobertura contable. Los cambios en el valor razonable de los contratos de derivados financieros mantenidos para negociación se deben incluir en el rubro “Utilidad (pérdida) neta de operaciones financieras” en el Estado de Resultados del Ejercicio. Si el instrumento derivado es clasificado para fines de cobertura contable, éste puede ser:

- (1) una cobertura del valor razonable de activos o pasivos existentes o compromisos a firme, o bien
- (2) una cobertura de flujos de caja relacionados a activos o pasivos existentes o transacciones esperadas. Una relación de cobertura para propósitos de contabilidad de cobertura debe cumplir todas las condiciones siguientes:
 - (a) al momento de iniciar la relación de cobertura, se ha documentado formalmente la relación de cobertura;
 - (b) se espera que la cobertura sea altamente efectiva;
 - (c) la eficacia de la cobertura se puede medir de manera razonable y
 - (d) la cobertura es altamente efectiva en relación con el riesgo cubierto en forma continua a lo largo de toda la relación de cobertura.

Cuando un derivado cubre la exposición a cambios en los flujos de caja de activos o pasivos existentes o transacciones esperadas, la porción efectiva de los cambios en el valor razonable con respecto al riesgo cubierto es registrada en el patrimonio. Cualquier porción inefectiva se reconoce directamente en los resultados del ejercicio.

2.2.25 Ganancias por acción

La ganancia básica por acción se calcula como el cociente entre la ganancia (pérdida) neta del período atribuible a la Sociedad y el número medio ponderado de acciones ordinarias de la misma en circulación durante dicho período, sin incluir el número medio de acciones de la Sociedad en poder de alguna sociedad filial, si en alguna ocasión fuera el caso. La Sociedad no ha realizado ningún tipo de operación de potencial efecto dilusivo que suponga una ganancia por acción diluido diferente del beneficio básico por acción.

2.2.26 Clasificación de saldos en corriente y no corriente

En el estado de situación financiera, los saldos se clasifican en función de sus vencimientos, es decir, como corrientes aquellos con vencimiento igual o inferior a doce meses y como no corrientes, los de vencimiento superior a dicho período. En el caso que existiese obligaciones cuyo vencimiento es inferior a doce meses, pero cuyo refinanciamiento a largo plazo esté asegurado a discreción de la Sociedad, mediante contratos de crédito disponibles de forma incondicional con vencimiento a largo plazo, podrían clasificarse como pasivos a largo plazo.

2.2.27.- Cambio en políticas contables

Durante el periodo terminado al 31 de diciembre de 2024, no han ocurrido cambios contables significativos que afecten la presentación de estos estados financieros.

3.- Nuevos pronunciamientos contables y cambios contables

a) Normas, interpretaciones y enmiendas obligatorias por primera vez para los ejercicios financieros iniciados el 1 de enero de 2024.

Modificaciones a las Normas de Contabilidad NIIF	Fecha de aplicación obligatoria
<i>Ausencia de convertibilidad (Modificación a la NIC 21)</i>	Períodos anuales que comienzan en o después del 1 de enero de 2025. Se permite adopción anticipada.
<i>Revelaciones sobre incertidumbres en los estados financieros (Modificaciones a los ejemplos ilustrativos de las NIIF 7, NIIF 18, NIC 1, NIC 8, NIC 36 y NIC 37)</i>	No se proporciona fecha de entrada en vigor ni requisitos de transición, ya que los ejemplos ilustrativos no forman parte integral de las Normas de Contabilidad NIIF, sino que proporcionan información adicional sobre los requisitos de divulgación existentes.

La adopción de estas nuevas normas, enmiendas e interpretaciones antes descritas, no tuvieron impacto significativo en los estados financieros de la Sociedad.

b) Normas, interpretaciones y enmiendas emitidas, cuya aplicación aún no es obligatoria, para las cuales no se ha efectuado adopción anticipada.

Los siguientes pronunciamientos contables emitidos son aplicables a los períodos anuales que comienzan después del 1 de enero de 2026 y siguientes, y no han sido aplicados en la preparación de estos estados financieros. La Sociedad tiene previsto adoptar los pronunciamientos contables que les correspondan en sus respectivas fechas de aplicación y no anticipadamente.

Modificaciones a las Normas de Contabilidad NIIF	Fecha de aplicación obligatoria
<i>Clasificación y medición de instrumentos financieros (Modificaciones a la NIIF 9 y NIIF 7 – Revisión de post-implementación)</i>	Períodos anuales que comienzan en o después del 1 de enero de 2026. Se permite adopción anticipada.
<i>Mejoras Anuales a las Normas de Contabilidad NIIF – Volumen 11</i>	Períodos anuales que comienzan en o después del 1 de enero de 2026. Se permite adopción anticipada.
<i>Contratos referidos a la electricidad dependiente de la naturaleza (Modificaciones a la NIIF 9 y NIIF 7)</i>	Períodos anuales que comienzan en o después del 1 de enero de 2026. Se permite adopción anticipada.
<i>Actualización de la NIIF 19 Subsidiarias sin Obligación Pública de Rendir Cuentas: Información a Revelar</i>	Períodos anuales que comienzan en o después del 1 de enero de 2027. Se permite adopción anticipada.
<i>Conversión a una moneda de presentación hiperinflacionaria (Modificaciones a la NIC 21)</i>	Períodos anuales que comienzan en o después del 1 de enero de 2027. Se permite adopción anticipada.
<i>Venta o Aportaciones de Activos entre un Inversor y su Asociada o Negocio Conjunto (Modificaciones a la NIIF 10 y NIC 28)</i>	Fecha efectiva diferida indefinidamente. Se permite adopción anticipada.

Nuevas Normas de Contabilidad NIIF	Fecha de aplicación obligatoria
<i>NIIF 18 Presentación y Revelación en Estados Financieros</i>	Períodos anuales que comienzan en o después del 1 de enero de 2027. Se permite adopción anticipada.
<i>NIIF 19 Subsidiarias sin Obligación Pública de Rendir Cuentas: Información a Revelar (Actualizada)</i>	Períodos anuales que comienzan en o después del 1 de enero de 2027. Se permite adopción anticipada.

La administración de la Sociedad estima que la adopción de las normas, interpretaciones y enmiendas antes descritas no tendrá un impacto significativo en los estados financieros de la Sociedad en el período de su primera aplicación.

4.- Gestión de riesgo de la Sociedad

La Sociedad tiene identificados sus principales factores de riesgos y ha definido diferentes políticas para enfrentarlos de acuerdo con su naturaleza, a su probabilidad de ocurrencia y al impacto que provocaría la misma.

Riesgo Crédito

❖ Riesgo nivel de actividad económica en Chile

Para enfrentar este riesgo que podría deteriorar la calidad crediticia de los clientes y deudores de Servicios Financieros Progreso S.A. y/o reducir el nivel de operaciones, la Sociedad ha resuelto mantener un monitoreo permanente de la actividad económica a nivel sectorial y regional, de la misma manera y en forma particular nuestras áreas comerciales, de riesgo y de cobranza han intensificado el nivel de contacto con nuestros clientes para profundizar en el conocimiento de sus actividades comerciales, principalmente, en aquellas que generan los flujos de ingresos más importantes. De esta manera, frente a un eventual debilitamiento de algún sector o región, podremos generar estrategias conjuntas con dichos clientes para reducir los efectos de una menor actividad.

❖ Riesgo de cartera

El riesgo de cartera, definido como la posibilidad de que los clientes no cancelen sus obligaciones, se encuentra mitigado gracias a la implementación de políticas de riesgo que buscan conocer el ciclo del negocio, los flujos de caja, el comportamiento crediticio, nivel patrimonial y tendencia de los niveles de venta de nuestros clientes. Esta y otras variables forman parte de un sistema de evaluación acucioso, extenso y conservador, que se realiza en forma eficiente para un adecuado seguimiento de la cartera, así como la debida aplicación de las políticas de crédito definidas por la Sociedad.

Respecto de ello, es importante destacar que no existe vínculo de dependencias entre las áreas comerciales y de Riesgo de Crédito, ya sea, en la propia estructura organizacional como en la definición de los procedimientos incorporados en el ciclo del crédito. En este sentido, el área comercial se constituye en el tomador del riesgo, estableciendo una evaluación preliminar acerca de la calidad del deudor, mientras que el Área de Riesgo se constituye en el organismo que, conforme a la aplicación de su juicio experto independiente y a las políticas definidas por la Sociedad, evalúa el riesgo de crédito de la cartera de colocaciones.

Como complemento de lo anterior, se mantienen políticas de cobranzas efectivas orientadas a la detección temprana de dificultades financieras o situaciones de insolvencia, capaces de discriminar entre clientes viables de aquellos que no lo son, lo que permite tomar acciones rápidas en la recuperación de operaciones fallidas.

La cartera de colocaciones de Leasing se encuentra concentrada principalmente en clientes clasificados en las mejores categorías de riesgo que la propia Sociedad ha definido para estimar el deterioro. Dichas categorías se obtienen de la aplicación del modelo de clasificación de riesgo explicado en el número 2.2.4 del presente documento, en cuyo caso, la concentración de clientes asignados a las categorías de riesgo A y B representan un 59,2% de la cartera total, en tanto, las categorías intermedias C y D representan un 31,2% y finalmente, las últimas categorías E y F representan un 9,6%.

Respecto de las garantías constituidas en favor de Servicios Financieros Progreso S.A., cuyo propósito es mejorar la posición crediticia de un determinado cliente, podemos indicar que éstas consisten principalmente de prendas sin desplazamiento de la Ley N° 20.190, sobre vehículos particulares, maquinarias, camiones y buses. También se aplica el seguro de crédito FOGAIN, cuando corresponde se requiere la participación de avales en determinados negocios, así como la constitución de hipotecas en una operación. Estas mejoras crediticias son analizadas durante el proceso de evaluación de riesgo de una operación, según lo descrito en las políticas y procedimientos de Servicios Financieros Progreso S.A.

Adicionalmente, debemos indicar que, a diferencia de los créditos bancarios, la figura del producto Leasing implica que el dominio del bien que es entregado en arriendo pertenece a Servicios Financieros Progreso S.A., dominio que perdura durante toda la vigencia del contrato y hasta el momento en que el cliente hace efectiva la opción de compra, ocasión en la cual, el bien es transferido jurídicamente a este último. Por lo tanto, el producto Leasing cuenta con el respaldo del bien entregado en arriendo, y además para casos particulares, cuenta con garantías exógenas cuya finalidad es mejorar la situación crediticia del cliente y caucionar de mejor forma la operación.

Por último, es importante destacar que Servicios Financieros Progreso S.A. cuenta con un modelo de clasificación de cartera, el cual permite agrupar a los clientes en distintas categorías de riesgo de acuerdo con criterios definidos y explicados en el numeral 2.2.4 de la Nota 2, correspondiente al deterioro del valor de los activos financieros, y sobre el cual se estima la distribución de riesgo de crédito asociado de la Nota 7.

❖ **Riesgo de concentración de cartera**

Este riesgo se entiende como la posibilidad de que alguna de las carteras de colocaciones se encuentre concentrada en un sólo tipo de bien, industria o cliente.

Al 31 de diciembre de 2024 la clasificación de la cartera de Leasing según la actividad económica de los clientes, arroja que el 53,3% del saldo insoluto total, relacionado a 559 clientes, ha declarado que su actividad principal es el transporte, sin embargo, el riesgo se encuentra atomizado en las diferentes sub actividades de este sector, ya que el 74,9% del porcentaje anterior, se dedica al transporte de carga, prestando servicio a los diferentes sectores económicos del país, principalmente servicios personales, explotación de minas, industria de productos químicos y ganadería, entre otras. El 11,0% trabaja en el sector del transporte de pasajeros, del cual un 2,1% está en la industria del transporte privado de pasajeros y el 8,9% lo hace en el transporte público, el saldo de 14,1% corresponde a transporte marítimo y otras no clasificadas.

Respecto del 46,7% restante, podemos indicar que el área de Bienes Inmuebles y servicios a Empresas registra un 18,5% de participación con 163 clientes vigentes, seguido del rubro Otras obras y construcciones con un 14,3% y 156 clientes vigentes, Comercio al por mayor con un 3,9% y 69 clientes vigentes, Explotación de minas y canteras con un 1,7% de participación y 7 clientes vigentes, Fabricación de productos minerales metálicos y no metálicos, maquinarias y equipos con un 1,7% y 24 clientes vigentes, Otras industrias manufactureras con un 1,2% y 8 clientes vigentes y Servicios comunales, sociales y personales con un 1,0% y 10 clientes vigentes y finalmente el 4,4% restante se encuentra atomizado en 12 rubros distintos con un total de 56 clientes vigentes.

En cuanto al producto Factoring podemos indicar que la concentración para el saldo de la cartera vigente que asciende a MM\$ 39.764, relacionado a 1.521 clientes, está compuesta por un 34,9% que ha declarado como giro la Construcción con 400 clientes vigentes, un 11,5% que declara giro de Transporte y almacenamiento con 172 clientes vigentes, un 10,4% que declara giro Comercio con 209 clientes vigentes, un 9,4% que declara giro de Actividades de servicios con 190 clientes vigentes, un 6,0% que declara giro de Actividades inmobiliarias con 66 y un 5,8% que declara actividad Industrial manufacturera con 91 clientes vigentes. El saldo de 20,0% se distribuye en diversos rubros, con un total de 393 clientes vigentes.

Exposición Total

En cuanto a la exposición total al 31 de diciembre de 2025, a continuación, se adjunta cuadro por tipo de producto y su respectivo porcentaje de participación sobre la cartera:

Tipo de Exposición	Monto M\$	%
Leasing	74.202.411	66,20%
Créditos	1.565.490	1,40%
Factoring	36.327.801	32,41%
Exposición Total	112.095.702	100,00%

Riesgo de competencia

El principal elemento que mitiga este riesgo, entendido como la posibilidad de que las otras empresas de Leasing y Factoring aborden nuestro nicho de mercado, es la fidelización de nuestros clientes obtenida por la entrega de una excelente calidad de servicio, un respaldo y trayectoria avalados por los más de 30 años de experiencia de los gestores en el rubro, un trabajo de acercamiento con los principales proveedores, un servicio post venta que mantiene informado veraz y oportunamente al cliente y un sistema de cobranza de alta efectividad pero no inflexible.

En cuanto a la función de Cobranza, como política general la Sociedad centra su atención en normalizar clientes que han caído en incumplimiento en el pago de sus obligaciones. De no ser posible normalizar la morosidad de pagos del cliente, es política de Progreso iniciar las acciones de recuperación del bien entregado en arriendo, de manera tal de minimizar las eventuales Pérdidas que se pudieren generar como producto de la irrecuperabilidad del crédito.

Riesgos Financieros

❖ Riesgo de Liquidez

Este riesgo se entiende como la posibilidad de que la Sociedad no pueda dar cumplimiento a sus obligaciones de corto plazo o que para ello deba incurrir en pérdidas por liquidación forzada de activos. Uno de los principales orígenes de este riesgo lo constituye el descalce de flujos tanto en plazos como en montos, entre los pagos de las fuentes de financiamiento y la recepción de flujos por la operatoria normal del negocio.

En este sentido, la Sociedad mantiene un control diario de los flujos de fondos realizando una adecuada administración de los excedentes, la principal fuente de liquidez la constituye los flujos de efectivo proveniente de sus actividades de recaudación operacional, siendo las actividades de Leasing y Factoring las que concentran más del 95% de dichos flujos. Asimismo, la Sociedad se financia principalmente a través de Créditos bancarios con cuotas definidas que tienden a calzar los vencimientos en plazos y montos de las colocaciones.

Perfil de vencimiento de los pasivos financieros:

Vencimientos	0 - 90 días	91 - 1 Año	1 - 3 Años	más de 3 Años	Totales
Créditos (*)	M\$	M\$	M\$	M\$	M\$
Créditos en Pesos	32.307.118	13.301.516	15.932.944	96.567	58.773.134
Créditos en UF	2.012.712	4.146.287	3.734.377	-	9.542.238
Créditos en USD	-	9.398.473	-	-	9.371.752
Totales	34.319.830	26.846.276	19.667.321	96.567	77.452.374

(*) Cabe destacar que el financiamiento en pesos y UF, incluye créditos con Cuotas fijas y Revolving.

En el siguiente cuadro adjunto se puede apreciar el capital de trabajo de la Sociedad y los niveles de liquidez como resultado de una buena gestión de este riesgo:

<u>Índices de Liquidez</u>		31-12-2025	31-12-2024	31-12-2023	31-12-2022	31-12-2021
Razón de Liquidez	Veces	1,08	1,18	1,16	1,21	1,14
Capital de Trabajo Neto	M\$	6.124.122	12.412.791	9.746.850	10.783.346	6.237.223

❖ Riesgo de financiamiento

El riesgo de financiamiento se define como la concentración tanto en las entidades acreedoras como en las fuentes de financiamiento a las que tiene acceso la Sociedad. Con el objeto de mitigar su eventual impacto, Servicios Financieros Progreso S.A. ha realizado las siguientes acciones:

- La Sociedad mantiene líneas vigentes, de corto y mediano plazo, con la mayoría de las instituciones financieras de la plaza.
- A la fecha la Sociedad está realizando las gestiones necesarias para lograr la aprobación de la CMF de nuevas Líneas de Bonos y de Efectos de Comercio, a fin de contar con variadas opciones de financiamiento

Cabe señalar que estas medidas se encuentran enmarcadas en la política de financiamiento de la Sociedad, que establece diversificar las fuentes y cumplir con el calce de moneda y plazo.

Respecto del perfil de vencimiento de las obligaciones, este se muestra en la Nota 16. Asimismo, el perfil de vencimiento de flujos de activos se muestra en la Nota 7. Por último, la Sociedad detalla las Inversiones líquidas en la Nota 6.

Riesgo operacional

Este riesgo se entiende como el riesgo de pérdidas directas e indirectas derivadas de una amplia variedad de causas relacionadas con fallas en los procesos, las personas, los sistemas e infraestructura y factores externos, incluyendo esto, el riesgo legal.

Al respecto, podemos indicar que la Sociedad cuenta con un modelo de riesgo operacional que contempla aspectos de una complejidad adecuada a los procesos operativos desarrollados por Servicios Financieros Progreso S.A., y que permite identificar los aspectos críticos de dichos procesos, destacando entre algunos de ellos, los que dicen relación a la mantención y resguardo de información, la mantención de servidores de red, la custodia de documentación valorada o la clasificación de activos, entre otros procesos, y cuyos riesgos se verían expresados en la continuidad del negocio, la eventual interrupción del servicio, el extravío de documentos o la inadecuada clasificación de activos. Algunos de estos riesgos, podrían afectar el balance en términos generales, como es el caso de los aspectos relacionados a sistemas de información y gestión ejemplificados anteriormente, y del mismo modo, otros riesgos relacionados al proceso de clasificación de clientes podrían afectar partidas específicas como son las cuentas de colocaciones y deterioro por riesgo crédito.

Servicios Financieros Progreso S.A. entiende que la naturaleza de la gestión del riesgo operacional es de carácter dinámico, por lo tanto, mantiene entre sus actividades permanentes, una frecuente actualización de los riesgos operativos resultantes del negocio de la Sociedad, implementando acciones para gestionarlos de forma activa.

Riesgo de mercado

Para Servicios Financieros Progreso S.A., el descalce entre los tipos de cambio (incluyendo índices de reajustabilidad) de las operaciones y los financiamientos obtenidos, es calificado como un riesgo. Las características del mercado financiero exigen un adecuado manejo y seguimiento de él, con el objeto de evitar impactos en la estructura del balance.

Al 31 de diciembre de 2025, la Sociedad presenta exposición controlada en UF, la que se monitorea constantemente para evitar efectos adversos en el índice de reajustabilidad, es así que mantiene una posición neta activa en Unidades de Fomento que asciende a UF 363.810,30 compuesta por Activos por UF 569.865,35 y Pasivos por UF 206.055,05.

El riesgo de descalce de vencimientos de las operaciones se produce cuando se cierran operaciones con plazos diferentes a los de financiamientos obtenidos. Al igual que ocurre con los tipos de cambio e índices de reajustabilidad, el calce de plazos es monitoreado periódicamente.

Finalmente, el riesgo de tasa de interés se entiende como las alteraciones en los márgenes financieros y/o valor patrimonial generados por la variación de los tipos de interés. Si bien es cierto, las entidades financieras están permanentemente expuestas a este tipo de riesgo, normalmente es utilizado también como una herramienta de generación de valor. Para Servicios Financieros Progreso S.A. lo anterior supone un constante monitoreo de las tasas de captación o de fondeo a fin de determinar adecuadamente las tasas de colocación o financiamiento para los diferentes productos que la Sociedad posee. Además, es importante señalar que tanto las colocaciones como las obligaciones financieras existentes, son pactadas a tasa fija.

Considerando los párrafos anteriores, la Sociedad no estima necesario sensibilizar el riesgo de mercado, dado que, a su juicio, no enfrenta un alto grado de exposición a dicho riesgo.

5.- Revelaciones sobre las estimaciones y juicios realizados por la Administración al aplicar las políticas contables de la Sociedad.

La Administración necesariamente efectúa juicios y estimaciones que podrían tener un efecto significativo sobre las cifras presentadas en los estados financieros. Si existieran cambios en los supuestos y estimaciones podrían tener un impacto relevante en los estados financieros.

A continuación, se detallan las estimaciones y juicios críticos usados por la Administración:

a. La vida útil de las propiedades y equipo e intangibles

Las propiedades y equipos con vida útil definida son depreciados y amortizados linealmente sobre la vida útil estimada. Las vidas útiles han sido estimadas y determinadas, considerando aspectos técnicos, naturaleza del bien, y estado de los bienes.

Las vidas útiles de los activos intangibles con vidas útiles definidas, en el caso de Servicios Financieros Progreso S.A., corresponden a software, los cuales se amortizan linealmente de acuerdo con la duración del contrato respectivo. Existen también otros intangibles, como son las licencias computacionales, las cuales se amortizan linealmente en los plazos informados como juicio experto del área competente de la Sociedad (Gerencia de Operaciones y Tecnología).

Por su parte, para las vidas útiles de activos intangibles con vidas útiles indefinidas, la Sociedad efectuó un análisis de las vidas útiles de ciertos intangibles concluyendo que no existe un límite previsible de tiempo a lo largo del cual el activo genere entradas de flujos neto de efectivo. Para estos activos intangibles se determinó que sus vidas útiles tienen el carácter de indefinidas.

b. Deterioro e incobrabilidad de activos financieros

En algunos casos los datos observables que se requieren para la determinación del importe del deterioro de valor de un activo financiero pueden ser muy limitados o haber perdido relevancia, dadas las circunstancias actuales. En tales casos la Sociedad utilizará el juicio experto para estimar cualquier pérdida por deterioro de valor. La utilización de estimaciones razonables es parte esencial en la elaboración de los estados financieros y no socava su fiabilidad.

c. Las pérdidas por deterioro de determinados activos

A la fecha de cierre de cada ejercicio, o en aquella fecha en que se considere necesario, se analiza el valor de los activos (propiedades y equipo; activos intangibles; propiedades de inversión medidos al costo histórico), para determinar si existe algún indicio de que dichos activos hubieran sufrido una pérdida por deterioro. En caso de que exista algún indicio se realiza una estimación del monto recuperable de dicho activo para determinar, en su caso, el importe del deterioro necesario.

Las pruebas de deterioro o test de deterioro se efectuarán cuando ciertos indicadores internos y externos (cambios en las tasas de interés de mercado o cambios con efecto adverso en el ambiente tecnológico, de mercado, económico o legal, etc.) sugieran un posible deterioro de activos.

Las pérdidas por deterioro reconocidas en un activo en años anteriores son revertidas cuando se produce un cambio en las estimaciones sobre su importe recuperable aumentando el valor del activo con abono a resultados con el límite del valor en libros que el activo hubiera tenido de no haberse realizado el deterioro.

La Administración de la Sociedad, en base al resultado de la prueba de deterioro, anteriormente explicado, estima que no existen indicios de deterioro del valor contable de los activos tangibles e intangibles cuando este no supera el valor recuperable de los mismos. Esto no incluye los activos financieros detallados en Nota 8.

d. Provisiones, activos y pasivos contingentes

La Sociedad realiza estimaciones relacionadas con la probabilidad de ocurrencia y la cuantía de los activos y pasivos de monto incierto o contingentes, los cuales se revelan en estas notas, así como también estima la probabilidad que tiene la entidad de desprenderse de recursos y la cuantía de éstos, a fin de constituir la provisiones que, según NIIF, afectan a los estados financieros.

e. Activos y pasivos por impuestos diferidos.

La administración contabiliza los activos por impuestos diferidos en consideración a la posibilidad de recuperación de dichos activos, basándose en la existencia de pasivos por impuestos diferidos con similares plazos de reverso y en la posibilidad de generación de suficientes utilidades tributarias futuras. Los impuestos diferidos se determinan utilizando las tasas de impuestos legales y que se espera aplicar cuando el correspondiente activo por impuestos diferido se realice o el pasivo por impuesto diferido se liquide. Todo lo anterior en base a proyecciones internas efectuadas por la administración a partir de la información más reciente o actualizada que se dispone.

La realización o no de dichos activos por impuestos diferidos dependerá, entre otras cosas, del cumplimiento de las proyecciones estimadas, incluyendo aspectos relacionados con el marco legal tributario.

6.- Efectivo y equivalentes al efectivo

La composición del rubro al 31 de diciembre de 2025 y 2024 es la siguiente:

Efectivo y Efectivo Equivalente	Moneda	Saldos al	
		31-12-2025 M\$	31-12-2024 M\$
Saldos en bancos	Pesos chilenos	4.680.516	3.468.027
Depósitos a Plazo en \$	Pesos chilenos	-	150.000
Fondos Mutuos (*)	Pesos chilenos	-	2.238.000
Total		4.680.516	5.856.027

(*) Nota: El plazo promedio de inversión de los fondos mutuos es de 1 día.

El detalle de los fondos mutuos es el siguiente:

Tipo	Institución	Cantidad de cuotas	Valor cuota \$	31-12-2024 M\$
Capital Financiero Serie P	Banco Chile	535.034,63	1.333,00	713.197
Capital Financiero Serie P1	Banco Chile	101.857,54	1.109,68	113.030
Fondo Conveniencia Serie B	Banco Estado	6.061,55	1.888,35	11.446
Fondo Mutuo Bi Liquidez Serie C	Banco Internacional	190.471,50	1.312,87	250.065
Fondo Mutuo Itau Select Serie F4	Banco ITAU	253.216,67	2.370,12	600.154
Fm Bci Rendimiento Serie Clasica	Banco BCI	10.919,22	50.379,73	550.108
Total				2.238.000

El detalle de los depósitos a plazo es el siguiente:

Institución	Fecha de vencimiento	Tasa	31-12-2024 M\$
Banco ITAU	28-02-2025	1%	50.000
Banco Consorcio	17-02-2025	1%	50.000
Banco Santander	7-01-2025	1%	50.000
Total			150.000

7.- Deudores comerciales y otras cuentas por cobrar

La composición de este rubro al 31 de diciembre de 2025 y 2024 es la siguiente:

	Corrientes		No Corrientes		Totales	
	31-12-2025	31-12-2024	31-12-2025	31-12-2024	31-12-2025	31-12-2024
	M\$	M\$	M\$	M\$	M\$	M\$
a) Operaciones por Leasing						
Deudores por Leasing	39.121.466	33.312.293	35.010.131	30.251.469	74.131.597	63.563.762
Otras cuentas por cobrar Leasing	70.814	94.854	-	-	70.814	94.854
Subtotal	39.192.280	33.407.147	35.010.131	30.251.469	74.202.411	63.658.616
(-) Deterioro por Operaciones de Leasing (*)	(569.506)	(506.326)	(376.463)	(363.821)	(945.969)	(870.147)
Total	38.622.774	32.900.821	34.633.668	29.887.648	73.256.442	62.788.469
b) Operaciones de Factoring						
Doctos. Por operaciones de factoring	36.219.817	39.630.116	107.984	133.838	36.327.801	39.763.954
(-) Deterioro por Operaciones de Factoring (*)	(1.054.394)	(873.001)	(19.977)	(24.080)	(1.074.370)	(897.081)
Total	35.165.423	38.757.115	88.007	109.758	35.253.430	38.866.873
c) Operaciones de Créditos						
Deudores operaciones de Crédito	885.753	1.351.426	679.737	774.741	1.565.490	2.126.167
(-) Deterioro por Operaciones de Créditos (*)	(120.540)	(82.368)	(53.973)	(38.902)	(174.513)	(121.270)
Total	765.212	1.269.058	625.765	735.839	1.390.977	2.004.897
d) Otras cuentas por cobrar	1.879.616	791.820	0	-	1.879.616	791.820
e) Operaciones Leasing y Factoring reclasificadas a Empresas Relacionadas (**)	(250.315)	(160.892)	(310.349)	(57.274)	(560.664)	(218.166)
Total Deudores Comerciales y Otras Cuentas por Cobrar (Neto)	76.182.710	73.557.922	35.037.091	30.675.971	111.219.801	104.233.893

(*) Modelo de Deterioro de las cuentas por cobrar de acuerdo con NIIF 9. Ver Nota 2.2.4.

(**) Los contratos de Leasing y Factoring celebrados con empresas relacionadas se detallan en la Nota 9 y se encuentran vigentes y al día.

Moneda Extranjera: Todas las transacciones asociadas a este rubro son realizadas en pesos chilenos, excepto los Deudores por Leasing, cuyo detalle por monedas se presenta en el apartado a.1) de esta nota.

En cuanto a la clasificación por cada uno de los productos, la distribución porcentual entre los saldos corrientes y no corrientes de cada uno de ellos es la siguiente:

	Corrientes		No Corrientes	
	31-12-2025	31-12-2024	31-12-2025	31-12-2024
a) Operaciones por Leasing	52,77%	52,40%	47,22%	47,60%
b) Operaciones por Factoring	99,75%	99,72%	0,25%	0,28%
c) Operaciones de Crédito	55,01%	63,30%	44,99%	36,70%

En cuanto a la concentración del total de clientes pertenecientes a Servicios Financieros Progreso S.A., en el cuadro siguiente, se muestran las proporciones de la cantidad de clientes por producto sobre los clientes totales, separando también entre los conceptos de corriente y no corriente:

Tipo de Producto	Corriente		No Corriente		Total	Total
	31-12-2025	31-12-2024	31-12-2025	31-12-2024	31-12-2025	31-12-2024
a) Operaciones por Leasing	21,18%	20,28%	18,94%	18,36%	40,12%	38,65%
b) Operaciones por Factoring	58,05%	59,35%	0,15%	0,20%	58,20%	59,55%
c) Operaciones de Crédito	0,92%	1,14%	0,76%	0,66%	1,68%	1,80%
					100,00%	100,00%

a) Operaciones de Leasing

La actividad principal de Servicios Financieros Progreso S.A. es el arriendo de bienes muebles e inmuebles, tipificado por la NIIF 16 como arrendamiento financiero, donde la Sociedad actúa como arrendador.

Cabe destacar que dentro del producto Leasing, la Sociedad ha definido como su mercado objetivo el segmento de bienes muebles, vehículos de pasajeros, de carga y maquinaria industrial, sin embargo, a la fecha se mantiene un contrato de bienes inmuebles que representa menos del 0,10% de la cartera total.

a.1) A continuación se presenta una conciliación, por monedas, entre la inversión bruta total y el valor presente de los pagos mínimos de arrendamiento (cuotas) al 31 de diciembre de 2025 y 2024:

a) Operaciones de Leasing

Concepto	Moneda	31-12-2025			
		M\$			
		0 - 1 Año	1 - 5 años	Más de 5 Años	Totales
Pagos Mínimos a Recibir por Arrendamiento, Bruto	Pesos	34.020.724	29.960.674	23.492	64.004.890
Pagos Mínimos a Recibir por Arrendamiento, Bruto	U.F.	12.955.947	8.730.881	-	21.686.828
Subtotal saldo bruto		46.976.671	38.691.555	23.492	85.691.718
Pagos Mínimos a Recibir por Arrendamiento, Interés diferidos	Pesos	(7.689.727)	(5.239.310)	(433)	(12.929.470)
Pagos Mínimos a Recibir por Arrendamiento, Interés diferidos	U.F.	(2.027.377)	(1.240.170)	-	(3.267.547)
Subtotal interés diferido		(9.717.104)	(6.479.480)	(433)	(16.197.017)
Pagos Mínimos a Recibir por Arrendamiento, Valor Presente		37.259.567	32.212.075	23.059	69.494.701

Concepto	Moneda	31-12-2024			
		M\$			
		0 - 1 Año	1 - 5 años	Más de 5 Años	Totales
Pagos Mínimos a Recibir por Arrendamiento, Bruto	Pesos	25.329.966	26.834.340	-	52.164.306
Pagos Mínimos a Recibir por Arrendamiento, Bruto	U.F.	16.667.499	9.162.457	26.263	25.856.219
Subtotal saldo bruto		41.997.465	35.996.797	26.263	78.020.525
Pagos Mínimos a Recibir por Arrendamiento, Interés diferidos	Pesos	(6.300.810)	(4.596.887)	-	(10.897.697)
Pagos Mínimos a Recibir por Arrendamiento, Interés diferidos	U.F.	(2.384.362)	(1.173.781)	(923)	(3.559.066)
Subtotal interés diferido		(8.685.172)	(5.770.668)	(923)	(14.456.763)
Pagos Mínimos a Recibir por Arrendamiento, Valor Presente		33.312.293	30.226.129	25.340	63.563.762

a.2) Los saldos de los ingresos financieros no acumulados o intereses no devengados al 31 de diciembre de 2025 y 2024, son los siguientes:

	31-12-2025	31-12-2024
	M\$	M\$
Ingresos financieros no acumulados (o no devengados)	<u>15.997.168</u>	<u>13.809.109</u>

a.3) Al 31 de diciembre de 2025 y 2024, no existen importes de valores residuales no garantizados que se acumulen en beneficio del arrendador, como tampoco rentas contingentes reconocidas como ingresos.

a.4) Un resumen de las colocaciones de Leasing cursadas y sus movimientos, para los periodos terminados al 31 de diciembre de 2025 y 2024, se muestra a continuación:

	01-01-2025	01-01-2024
	31-12-2025	30-12-2024
	M\$	M\$
Inversión bruta en arrendamientos financieros	59.653.454	46.680.152
Arrendamientos financieros pagados	(7.054.795)	(5.048.883)
Ingresos financieros no acumulados (o no devengados)	<u>(10.756.216)</u>	<u>(8.840.070)</u>
Inversión neta en nuevos arrendamientos financieros	<u>41.842.443</u>	<u>32.791.199</u>

a.5) El detalle de los acuerdos de arrendamientos significativos de Servicios Financieros Progreso S.A. al 31 de diciembre de 2025 y 2024, es el siguiente:

10 Mayores Clientes de Leasing	31-12-2025		31-12-2024	
	Saldo Insoluto		Saldo Insoluto	
	M\$	%	M\$	%
Concentración				
10 Mayores Clientes	<u>6.366.686</u>	<u>8,17%</u>	<u>5.518.139</u>	<u>8,86%</u>

Los porcentajes obtenidos están calculados respecto del saldo insoluto de los contratos vigentes de leasing, al 31 de diciembre de 2025 y 2024. (Ver Nota 7)

a.6) Otras Cuentas por cobrar asociadas a operaciones de Leasing:

Otras cuentas por cobrar Leasing	Corrientes	
	31-12-2025	31-12-2024
	M\$	M\$
Deudores por diferencias de cambio (1)	25.389	43.224
Deudores por transferencia de bienes	1.336	3.584
Deudores por seguros prorrogados	-	1.189
Deudores por gastos judiciales	3.934	3.866
Deudores por otros conceptos varios	<u>15.055</u>	<u>42.991</u>
Totales	<u>42.174</u>	<u>94.854</u>

(1): Corresponde a diferencias de precio por cobrar, debido a que algunos proveedores de bienes fijan el pago de las facturas en base a monedas distintas al peso, normalmente dólar observado.

b) Operaciones de Factoring

	Corrientes		No Corrientes	
	31-12-2025	31-12-2024	31-12-2025	31-12-2024
	M\$	M\$	M\$	M\$
Documentos por operaciones de Factoring				
Facturas por cobrar	24.947.332	27.358.304	-	-
Contratos por cobrar	7.995.881	7.197.655	-	-
Documentos por cobrar	2.089.570	4.034.155	107.984	133.838
Operaciones en cobranza judicial	1.187.034	759.656	-	-
Otras cuentas por cobrar Factoring	-	280.346	-	-
Totales	36.219.817	39.630.116	107.984	133.838

b.1) el detalle de los Clientes más significativos en relación al negocio de Factoring de Servicios Financieros Progreso S.A., al 31 de diciembre de 2025 y 2024, es el siguiente:

10 Mayores Clientes de Factoring	31-12-2025		31-12-2024	
	Saldo Financiado		Saldo Financiado	
	M\$	%	M\$	%
10 Mayores Clientes	6.366.686	8,17%	3.896.825	9,63%

Los porcentajes obtenidos están calculados respecto del saldo financiado total de la cartera vigente de Factoring, al 31 de diciembre de 2025 y 2024. (Ver Nota 7)

c) Operaciones de Créditos:

	Corriente		No Corriente	
	31-12-2025	31-12-2024	31-12-2025	31-12-2024
	M\$	M\$	M\$	M\$
Operaciones de crédito (1)	885.753	1.646.429	954.848	954.848
Interés diferido operaciones de crédito	(120.540)	(295.003)	(180.107)	(180.107)
Operaciones de crédito, neto de interés	765.212	1.351.426	774.741	774.741

(1): Se incluyen en este grupo de operaciones, productos de créditos en dos modalidades, créditos con prenda y créditos de capital de trabajo.

d) Otras cuentas por cobrar

	Corriente	Corriente
	31-12-2025	31-12-2024
	M\$	M\$
Anticipo proveedores	42.778	42.778
Pagos Anticipados	164.825	164.825
Otros deudores (1)	327.540	584.217
Total Otras cuentas por cobrar	535.143	791.820

(1) La partida Otros deudores, se compone principalmente de la cuenta Deudores Varios, en la que se registran otras deudas relacionadas a los productos de la Sociedad que no han sido clasificadas directamente en las carteras.

Adicionalmente se registran en esta partida las Facturas por Cobrar emitidas por concepto de los Leasing Operativos y otras partidas por cobrar relacionadas al mismo producto, al cierre del periodo informado el saldo asciende a M\$ 61.989.

e) Naturaleza y alcance de los riesgos de los deudores comerciales y otras cuentas por cobrar:

Calidad crediticia:

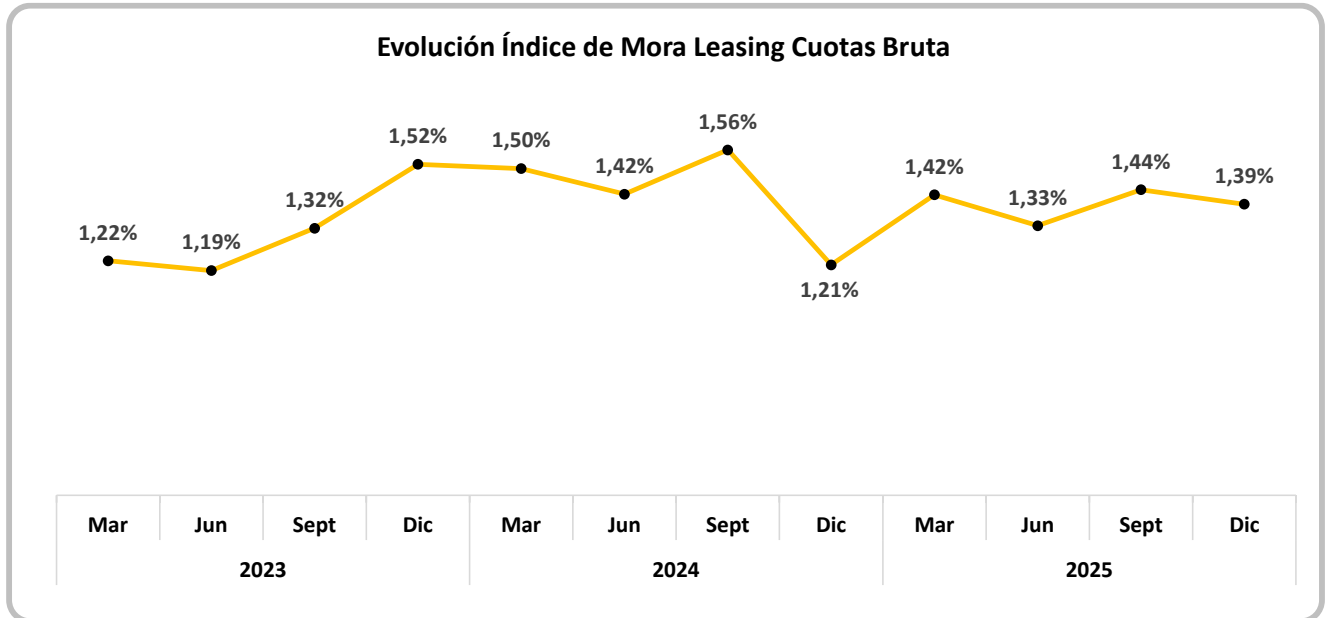
Servicios Financieros Progreso S.A. analiza periódicamente la calidad crediticia de sus diferentes productos, a través de reportes internos dirigidos a los ejecutivos responsables. Entre estos reportes destacan: los de índices de morosidad, mora por intervalos en días, clasificaciones de cartera e índices de deterioro. Afianza lo anterior la gestión y seguimiento a nivel de contratos realizados por el área de cobranzas y normalización, lo cual redundará en acciones preventivas aplicadas a clientes que presentan síntomas de insolvencia.

Para efectos del presente análisis, se denominará como día de mora, a la cantidad de días que transcurren desde la fecha en que un determinado cliente ha quedado impago hasta la fecha de un determinado cierre contable. Al respecto, se debe precisar que, por política la morosidad es calculada para todos los productos, a partir del día siguiente al vencimiento de la cuota o fecha de vencimiento del pago de cualquier documento factorizado según sea el caso.

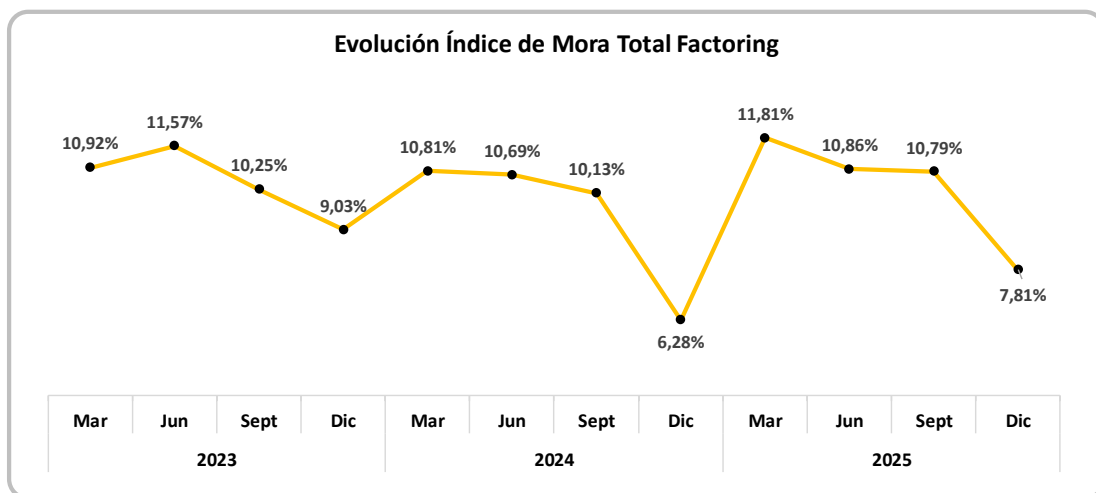
Por otra parte, en la presente nota se hace referencia a la Cartera Bruta Leasing, la cual se entenderá, en lo sucesivo, como la sumatoria de las cuotas vigentes para cada contrato, cuotas que incluyen capital, intereses y reajustes, definición que difiere del saldo contable, el cual se entiende como el capital por cobrar más los intereses devengados reajustados hasta la fecha de cierre correspondiente.

Por último, se debe indicar que el total de garantías constituidas en favor de Servicios Financieros Progreso S.A. se encuentran integradas por prendas sobre bienes muebles distintos del bien financiado, prendas sobre flujos, por hipotecas sobre bienes inmuebles y por avales, todo lo cual permitiría mantener el mayor porcentaje de la cartera de créditos bajo el debido resguardo crediticio.

A continuación, se muestra un resumen de indicador del índice de mora de los principales productos de Leasing y Factoring al 31 de diciembre de 2025:



El índice de mora de Leasing aumento en 0,18 puntos porcentuales con respecto a diciembre 2024 debido principalmente por aumento en el stock de colocaciones y mora de menos de 60 días.



El índice de mora de Factoring aumento en 1,53 puntos porcentuales con respecto a diciembre 2024 debido principalmente por aumento en el stock de colocaciones y mora de menos de 60 días.

Carteras en Mora: Composición de la mora por tramos

PRODUCTO LEASING	31-12-2025		31-12-2024	
	M\$	%	M\$	%
Cuotas Brutas Morosas				
Entre 1-30 días	852.258	0,94%	680.951	0,87%
Entre 31-60 días	302.589	0,33%	207.674	0,27%
Entre 61-90 días	75.948	0,08%	33.109	0,04%
Entre 91-120 días	19.831	0,02%	15.802	0,02%
Entre 121-150 días	7.586	0,01%	6.258	0,01%
Entre 151-180 días	1.056	0,00%	1.611	0,00%
Entre 181-210 días	-	0,00%	1.611	0,00%
Entre 211-250 días	939	0,00%		0,00%
Más de 250 días	1.183	0,00%	842	0,00%
Total morosidad bruta	1.261.893	1,39%	947.858	1,21%
Sin mora	72.940.518	98,61%	62.710.757	98,79%
Total cartera bruta	74.202.411	100,00%	63.658.616	100,00%

PRODUCTO FACTORING	31-12-2025		31-12-2024	
	M\$	%	M\$	%
Saldos Contables en Mora				
Venc. 1 y 15 días	510.991	1,41%	416.518	1,05%
Venc. 16 y 30 días	600.272	1,65%	607.074	1,53%
Venc. 31 y 60 días	292.770	0,81%	335.810	0,84%
Venc. 61 y 90 días	28.430	0,08%	134.111	0,34%
Venc. 91 y más	216.810	0,60%	158.721	0,40%
Cheques Protestados	220.496	0,61%	85.294	0,21%
Cobranza Judicial	966.747	2,66%	759.656	1,91%
Total Morosidad	2.836.507	7,81%	2.497.184	6,28%
Sin mora	33.491.294	92,19%	37.266.770	93,72%
Total saldo contable	36.327.801	100,00%	39.763.954	100,00%

PRODUCTOS DE CREDITO	31-12-2025		31-12-2024	
	M\$	%	M\$	%
Cuotas Brutas Morosas				
Entre 1-30 días	14.614	0,53%	11.188	0,53%
Entre 31-60 días	7.833	0,69%	14.628	0,69%
Entre 61-90 días	5.096	0,44%	9.378	0,44%
Entre 91-120 días	3.632	0,17%	3.632	0,17%
Entre 121-150 días	3.632	0,17%	3.632	0,17%
Entre 151-180 días	3.632	0,17%	3.632	0,17%
Entre 181-210 días	3.632	0,17%	3.632	0,17%
Entre 211-250 días	3.632	0,17%	3.632	0,17%
Más de 120 días	3.632	0,17%	3.632	0,17%
Total Morosidad	50.853	5,17%	56.986	2,68%
Sin mora	1.514.637	94,83%	2.565.888	97,32%
Total cartera bruta	1.565.490	100,00%	2.622.874	100,00%

Cartera Repactada:

Respecto de la cartera de créditos repactados, se debe precisar que Progreso define a esta cartera como el grupo de operaciones cuyos clientes han visto empeorada su situación financiera y producto de ello, se ha deteriorado su capacidad de pago para hacer frente a sus compromisos financieros con Progreso. Por lo tanto, la cartera de créditos repactados incluye a todos aquellos clientes que en la madurez del contrato de Leasing o Factoring, tuvieron dificultades financieras, no pudiendo hacer frente a su compromiso con Progreso. Por definición interna, la repactación tiene por objeto disminuir la carga mensual financiera del cliente por la vía de la extensión del plazo de origen, o bien, por algún prepago parcial que el propio cliente pueda destinar.

Cartera Productos	30-12-2025						31-12-2024					
	Leasing		Factoring		Créditos		Leasing		Factoring		Créditos	
	M\$	%	M\$	%	M\$	%	M\$	%	M\$	%	M\$	%
Repactados	1.892.301	2,2%	1.367.696	4,2%	119.814	5,4%	2.331.814	3,1%	448.334	1,1%	157.319	6,0%
Saldo Cartera Bruta	84.999.566	100,0%	32.403.856	100,0%	2.206.640	100,0%	76.332.055	100,0%	39.763.954	100,0%	2.622.874	100,0%
Saldo Cartera Contable	74.201.411	100,0%	36.219.817	100,0%	1.565.530	100,0%	63.658.616	100,0%	39.763.954	100,0%	2.126.167	100,0%

30-12-2025

Tramos	NO REPACTADO							REPACTADO									
	Leasing			Factoring			Créditos		Leasing			Factoring			Créditos		
	Monto	M\$	N° Clientes	Monto	M\$	N° Clientes	Monto	N° Clientes	Monto	M\$	N° Clientes	Monto	M\$	N° Clientes	Monto	M\$	N° Clientes
Menor a 15	546.094		96	620.485		51	17.839	5	50.490		7	1.350		1	-		-
Deuda 16-30	240.873		49	574.907		46	6.457	-	-		-	4.683		2	-		-
Deuda 31-60	264.610		61	288.193		28	14.102	2	5.840		1	2.297		1	-		-
Deuda 61-90	69.415		18	29.227		10	5.096	1	3.150		1	1.022		1	-		-
Deuda 91-120	31.545		6	182.408		39	3.632	-	-		-	-		-	-		-
Deuda 121-150	8.225		4	-		-	3.632	-	-		-	-		-	-		-
Deuda 151-180	-		-	-		-	3.632	-	-		-	-		-	-		-
Deuda >180	1.184		1	-		-	47.220	-	843		1	-		-	-		-
Cheques cartera	-		-	-		-	-	-	-		-	-		-	-		-
Cheques protestados	-		-	7.329		1	-	-	-		-	223.292		15	-		-
Docum. cob. Judicial	-		-	793.212		39	-	-	-		-	27.493		13	-		-
Al día	82.263.582		755	29.280.406		1.168	1.985.216	36	1.513.715		6	367.552		21	119.814		1
SALDOS BRUTOS	83.425.528		990	31.776.167		1.382	2.086.826	44	1.574.038		16	627.689		54	119.814		1

31-12-2025

Provision			
Cartera No Repactada	Cartera repactada	castigos del periodo	Recuperos del periodo
M\$	M\$	M\$	M\$
2.120.561	74.292	-	

RESUMEN DE CARTERAS COLOCACIONES CON REPACTOS

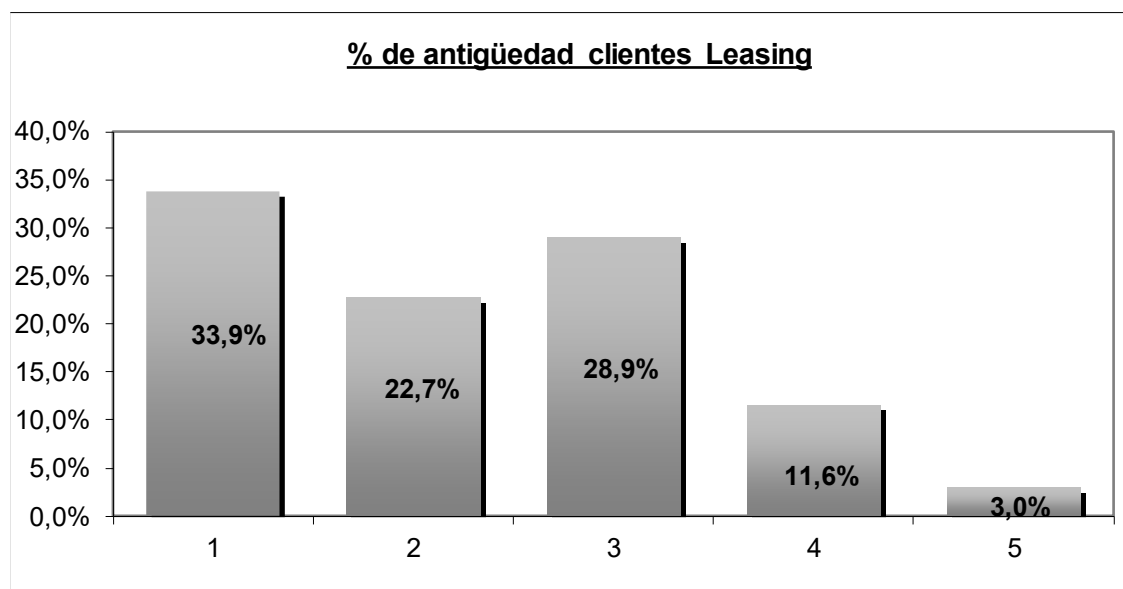
31-12-2024

Tramos	NO REPACTADO						REPACTADO					
	Leasing		Factoring		Créditos		Leasing		Factoring		Créditos	
	Monto MS	Nº Clientes	Monto MS	Nº Clientes	Monto MS	Nº Clientes	Monto MS	Nº Clientes	Monto MS	Nº Clientes	Monto MS	Nº Clientes
Menor a 15	288.908	67	389.189	65	11.188	2	29.378	5	27.329	2	-	-
Deuda 16-30	362.667	91	607.074	56	14.628	3	-	-	-	-	-	-
Deuda 31-60	190.685	58	335.810	33	9.378	2	16.989	1	-	-	-	-
Deuda 61-90	33.109	11	134.111	7	3.632	-	-	-	-	-	-	-
Deuda 91-120	15.802	4	150.398	32	3.632	-	-	-	8.323	3	-	-
Deuda 121-150	6.258	1	-	-	3.632	-	-	-	-	-	-	-
Deuda 151-180	1.611	-	-	-	3.633	-	-	-	-	-	-	-
Deuda >180	1.611	1	-	-	14.529	1	842	1	-	-	-	-
Cheques cartera	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Cheques protestados	-	-	-	-	-	-	-	-	85.294	9	-	-
Docum. cob. Judicial	-	-	670.857	58	-	-	-	-	88.799	9	-	-
Al día	73.099.590	734	37.028.181	1.228	2.401.303	36	2.284.605	13	238.589	19	157.319	1
SALDOS BRUTOS	74.000.241	967	39.315.620	1.479	2.465.555	44	2.331.814	20	448.334	42	157.319	1

31-12-2024

Provision		castigos del periodo		Recuperos del periodo	
Cartera No Repactada	Cartera repactada	castigos del periodo	Recuperos del periodo	Cartera No Repactada	Cartera repactada
M\$	M\$	M\$	M\$	M\$	M\$
1.646.436	242.062	-	-	377.442	-

Permanencia de la Cartera de Leasing:



En el gráfico se observa que el 33,42% de la cartera vigente tiene una antigüedad menor a 1 año y que sólo un 3,0% de esta tiene una antigüedad superior a 3 años.

No se ha considerado relevante revelar antigüedad de las operaciones de Factoring, debido a que el plazo promedio de estas no supera los 60 días (incluyendo documentos repactados).

La Política de castigo vigente en Servicios Financieros Progreso S.A., define como actividad principal que previo a efectuar un determinado castigo sobre una deuda impaga, se deben haber agotado prudencial y fundadamente todas las instancias de cobranza judicial y extrajudicial que corresponda en cada caso en particular.

Estimación del deterioro

Servicios Financieros Progreso S.A. determinó que no presenta activos financieros que ameriten ser individualmente evaluados por deterioro, por consiguiente, los activos financieros asociados a cada uno de los productos (Leasing, Factoring y Créditos), son sometidos a una evaluación grupal según lo establecido en la política de deterioro del valor de los activos financieros.

Respecto del proceso de estimación de provisiones, podemos indicar que los factores que inciden en que un determinado cliente sea clasificado como deteriorado, guardan directa relación con las variables definidas en el modelo de clasificación, descrito en la Nota 2.2.4, en cuyo caso, la cartera normal incluirá a todos aquellos clientes que se encuentran clasificados en la mejor categoría en función del resultado del proceso.

Respecto de las provisiones establecidas en base al procedimiento descrito precedentemente, podemos indicar que para el producto Leasing, se ha determinado un monto total de M\$ 945.969, sobre una base de Deudores que alcanza los M\$ 74.202.410, lo que implica una tasa de deterioro equivalente al 1,27%. Dentro de este producto existen 978 clientes que registran algún grado de provisión, de ellos un total de 841 registran garantía FOGAIN, 153 registran Prendas a favor de Progreso y 855 registran Aavales adicionalmente a las garantías anteriores.

Cabe destacar que FOGAIN (Fondo de garantía de Inversiones), es un programa de CORFO, que permite asegurar las inversiones de la Sociedad, ante incumplimiento en el pago de los contratos de Leasing. Esta garantía tiene una cobertura que va desde un 40% y hasta un 70% del saldo insoluto. Son beneficiarios de este programa, las empresas privadas (personas jurídicas o personas naturales sujetos de crédito), productoras de bienes y/o prestadoras de servicios, con ventas de hasta UF 100.000 al año, excluido el IVA y las empresas emergentes sin historia, pero con proyección de ventas acotado al límite señalado anteriormente.

En el producto Factoring, la cartera deteriorada corresponde a aquel grupo de clientes que registra algún grado de morosidad interna, entendiendo por esta, los días transcurridos desde el vencimiento del documento hasta su pago real. De acuerdo a este criterio, el deterioro de esta cartera se ha estimado en M\$ 1.074.370, sobre un total de cartera de M\$ 36.327.8014, lo que, en este caso, implica una tasa de deterioro de 2,96%.

Por su parte los productos de Crédito, que se tratan en general en base a los mismos criterios definidos para la cartera de Leasing, registran un deterioro de M\$ 174.5134 sobre una base total de Deudores de M\$ 1.565.490, con una tasa de deterioro de 11,15%.

Cabe destacar que en el marco de la implementación del modelo de deterioro consistente con NIIF9, cuya vigencia rige desde el 01-01-2019, se ha desarrollado una base de clasificación de contratos u operaciones asociados a nodos definidos en base a las variables históricas específicas establecidas para la Sociedad y que asocian a cada contrato a un determinado nivel de riesgos, luego y en base a proporciones se ha clasificado cada Cliente en una determinada letra, desde la A a la F, siendo la A relacionada a una buena combinación de contratos con respecto a si tiene FOGAIN, al comportamiento de la mora propia y externa, historia de pagos y otras y la letra F asociada a juicio experto y con una estimación de pérdida esperada total, es decir 100% provisionables.

Para asignar las relaciones entre las distintas categorías con una determinada tasa de provisión por deterioro, se definen tablas con rangos de clasificación y porcentajes de deterioro asignados, las cuales se presentan a continuación:

LEASING

31-12-2025

Nva. Categoría	Tasa	Monto M\$	Monto %	Deterioro M\$
A	0,17%	28.679.904	38,8%	47.546
B	0,54%	17.442.991	23,6%	93.594
C	0,81%	16.574.555	22,4%	134.062
D	4,51%	7.057.483	9,6%	318.498
E	7,97%	4.139.916	5,6%	352.269
F	0,00%	-	0,0%	-
Total Cartera		73.894.849	100%	945.696

31-12-2024

Nva. Categoría	Tasa	Monto M\$	Monto %	Deterioro M\$
A	0,15%	22.420.648	35,2%	34.466
B	0,45%	14.951.669	23,5%	67.329
C	0,63%	14.548.005	22,9%	91.758
D	2,90%	6.378.510	10,0%	184.742
E	9,18%	5.359.784	8,4%	491.852
F	0,00%	-	0,0%	-
Total Cartera		63.658.616	100%	870.147

FACTORING

31-12-2025

Categoría	Tasa	Monto M\$	Monto %	Deterioro M\$
A	0,63%	33.282.989	91,6%	210.663
B	3,12%	1.047.189	2,9%	32.631
C	17,50%	678.675	1,9%	118.761
D	35,30%	265.336	0,7%	93.659
E JUD	55,00%	966.747	2,7%	531.708
E CXC	100,00%	86.865	0,2%	86.865
Total Cartera		36.327.801	100%	1.074.287

31-12-2024

Categoría	Tasa	Monto M\$	Monto %	Deterioro M\$
A	0,56%	37.363.671	94,0%	210.270
B	4,30%	720.246	1,8%	30.975
C	13,21%	632.990	1,6%	83.622
D	34,49%	273.655	0,7%	94.370
E JUD	59,95%	737.907	1,9%	442.359
E CXC	100,00%	35.485	0,1%	35.485
Total Cartera		39.763.954	100%	897.081

CREDITOS

31-12-2025

Categoría	Tasa	Monto M\$	Monto %	Deterioro M\$
A	0,00%	-	0,0%	-
B	0,00%	-	0,0%	0
C	0,63%	34.665	1,9%	219
D	4,58%	627.692	34,0%	28.741
E	13,68%	1.183.544	64,1%	145.553
F	0,00%	-	0,0%	-
Total Cartera		1.845.901	100%	174.513

31-12-2024

Categoría	Tasa	Monto M\$	Monto %	Deterioro M\$
A	0,00%	-	0,0%	-
B	0,00%	81.749	3,8%	406
C	1,41%	807.209	38,0%	11.393
D	4,93%	461.397	21,7%	22.729
E	11,18%	775.812	36,5%	86.742
F	0,00%	-	0,0%	-
Total Cartera		2.126.167	100%	121.270

En cuadro siguiente, se presenta la conciliación de la provisión por riesgo de crédito de las carteras al 31 de diciembre de 2025:

Provisión deterioros carteras	Leasing M\$	Factoring M\$	Créditos M\$	Totales M\$
Saldo al 01-01-2025	870.147	897.081	121.270	1.888.498
Aumento deterioro carteras	522.550	908.335	90.905	1.521.790
Disminución deterioro	(334.160)	(545.371)	(28.545)	(908.076)
Términos de contratos	(112.841)	(185.675)	(9.117)	(307.633)
Saldo al 30-09-2025	945.696	1.074.370	174.513	2.194.579

La Norma Internacional de Información Financiera 9 “NIIF 9”, establece los parámetros para el reconocimiento de pérdidas crediticias originadas por los activos financieros de la entidad. Esta norma, estipula que se deben reconocer las pérdidas crediticias esperadas, el enfoque establecido por NIIF 9 propone un modelo que reconoce tres estados para dichos activos:

Etapa 1: Activos con bajo riesgo de deterioro o incumplimiento.

Etapa 2: Activos con aumento significativo en el riesgo de incumplimiento.

Etapa 3: Activos incumplidos.

En base a esa clasificación, al 31 de diciembre de 2025 y 2024, se muestran a continuación los valores para cada cartera según corresponde:

Saldos al 31 de diciembre de 2025:

LEASING	Saldo M\$	Provisión M\$
Etapa 1	69.029.772	561.640
Etapa 2	4.433.691	323.743
Etapa 3	738.948	60.585
TOTALES	74.202.411	945.968

FACTORING	Saldo M\$	Provisión M\$
Etapa 1	34.148.133	250.083
Etapa 2	363.278	56.757
Etapa 3	1.816.390	767.446
TOTALES	36.327.801	1.074.286

CREDITOS	Saldo M\$	Provisión M\$
Etapa 1	1.417.818	122.866
Etapa 2	55.377	5.115
Etapa 3	92.295	47.531
TOTALES	1.845.901	175.512

Saldos al 31 de diciembre de 2024:

LEASING	Saldo M\$	Provisión M\$
Etapa 1	60.820.464	633.476
Etapa 2	2.730.391	215.326
Etapa 3	107.761	21.345
TOTALES	63.658.616	870.147

FACTORING	Saldo M\$	Provisión M\$
Etapa 1	38.580.986	248.849
Etapa 2	276.843	49.370
Etapa 3	906.125	598.862
TOTALES	39.763.954	897.081

CREDITOS	Saldo M\$	Provisión M\$
Etapa 1	2.001.472	98.784
Etapa 2	37.791	7.321
Etapa 3	86.904	15.165
TOTALES	2.126.167	121.270

8.- Activos financieros

Los activos financieros están compuestos por los deudores comerciales y cuentas por cobrar, corrientes y no corrientes, los cuales son valorizados al costo amortizado y por inversiones en fondos mutuos y depósitos a plazo. Estos últimos son valorizados a su valor razonable con efecto en resultados.

A continuación, se presentan los saldos al 31 de diciembre de 2025 y 2024:

	31-12-2025			31-12-2024		
	financiero a valor razonable con efecto a	Costo Amortizado	Total	Activo financiero a valor razonable con efecto a resultado	Costo Amortizado	Total
	M\$	M\$	M\$	M\$	M\$	M\$
Deudores comerciales y cuentas por cobrar	-	111.219.801	111.219.801	-	103.977.216	103.977.216
Cuentas por cobrar a entidades relacionadas	-	563.991	563.991	-	219.238	219.238
Depósito a plazo	-	-	-	150.000	-	150.000
Fondos Mutuos (*)	-	-	-	2.238.000	-	2.238.000
Total	-	111.783.792	111.783.792	2.388.000	104.196.454	106.584.454

(*) Estos importes se encuentran incluidos en el saldo del efectivo y equivalente al efectivo en el Estado de Situación Financiera Clasificado, detallado en Nota 6.

Deterioro de los Activos Financieros informados:

	31-12-2025			31-12-2024		
	financiero a valor razonable con efecto a	Costo Amortizado	Total	Activo financiero a valor razonable con efecto a resultado	Costo Amortizado	Total
	M\$	M\$	M\$	M\$	M\$	M\$
Deterioro de deudores comerciales y cuentas por cobrar	-	(2.194.853)	(2.194.853)	-	(1.887.173)	(1.887.173)
Deterioro de deudores comerciales y entidades relacionadas	-	(1.495)	(1.495)	-	(1.325)	(1.325)
Total	-	(2.196.348)	(2.196.348)	-	(1.888.498)	(1.888.498)

9.- Información sobre partes relacionadas

a) Accionistas mayoritarios

Nombre Accionista	% Participación 31-12-2025	% Participación 31-12-2024
Inversiones Díaz Cumsille SpA	99,9997%	99,9997%
Otros accionistas	0,0003%	0,0003%
Total	100,0000%	100,0000%

Remuneraciones directores y beneficios al personal clave

Los miembros del Directorio de Servicios Financieros Progreso S.A., al 31 de diciembre de 2025 son:

Rut	Nombre	Cargo	Dieta M\$
4.886.312-4	Juan Pablo Díaz Cumsille	Presidente	70.571
6.196.849-0	Jose Manuel Mena Valencia	Director	41.402
4.940.619-3	Ricardo Fuad Majluf Sapag	Director	38.017
5.426.069-5	Jorge Jose Diaz Fernandez	Director	41.541
9.122.762-2	Liliana Veronica Marin Aguayo	Director	41.402

Al cierre del 31 de diciembre de 2025, el valor total de las dietas canceladas al Directorio asciende a M\$ 232.933

A continuación, se detalla el personal clave, vigente al 31 de diciembre de 2025:

RUT	Nombre	Cargo
11.839.594-8	Cristián Alvarez Inostroza	Gerente General
11.228.179-7	Verónica Soto Bustos	Gerente de Riesgos
12.867.083-1	Camilo Canales Morales	Contralor Jefe y Auditor Interno
17.404.112-1	Salomón Díaz Jadad	Vicepresidente Ejecutivo
15.640.356-3	Patricio Garretón Kreft	Gerente de Administración y Finanzas

El desglose de las remuneraciones devengadas por el personal clave de la Sociedad, por los periodos terminados al 31 de diciembre de 2025 y 2024, es el siguiente:

	31-12-2025 M\$	31-12-2024 M\$
Remuneraciones recibidas por el personal clave de la Gerencia, salarios	951.074	924.119
Remuneraciones recibidas por el personal clave de la Gerencia, beneficios a corto plazo para los empleados	19.393	19.317
Remuneraciones recibidas por el personal clave de la Gerencia, beneficios por terminación	-	27.339
Remuneraciones recibidas por el personal clave de la Gerencia, otros incentivos	294.625	208.071
Remuneraciones recibidas por el personal clave de la Gerencia, Total	1.265.092	1.178.846

Estos saldos se incluyen dentro del rubro “Gastos de Administración” en los Estados de resultados por función.

b) Saldos y transacciones con partes relacionadas

b.1) Cuentas por cobrar

RUT	Sociedad	Descripción de la transacción	Naturaleza de la relación	Moneda	Corriente		No Corriente	
					31-12-2025 M\$	31-12-2024 M\$	31-12-2025 M\$	31-12-2024 M\$
94.836.000-	Clema S.A.	Contrato Leasing	Control Com	\$	13.840	10.756	30.254	-
96.722.440-	Gestión Ecológica de Residuos S.A.	Contrato Leasing	Control Com	UF	75.596	112.649	34.912	49.021
96.755.450-	Rentamaquinas Clema S.A.	Contrato Leasing	Control Com	\$	151.478	17.998	245.183	-
76150241-7	Diaz Cumsille Ingenieria y Construc	Contrato Leasing	Control Com	UF	9.401	11.447	0	8.253
76180729-3	Dicsa Gestion Inmobiliaria S.A.	Contrato Leasing	Control Com	\$	0	8.042	-	-
	Subtotal Contratos de Leasing				250.315	160.892	310.349	57.274
78380450-6	Inversiones Diaz Cumsille Ltda.	Arriendo maqui	Control Com	Pesos	2.156	-	-	-
77.690.974-	Faast SpA	Asesoría de neg	Control Com	Pesos	1.171	1.072	-	-
	Subtotal otras cuentas por cobrar				3.327	1.072	-	-
	Total general cuenta Empresa Relacionada				253.642	161.964	310.349	57.274

Los contratos de Leasing y Factoring con Empresas Relacionadas del tipo descrito en esta nota, se encuentran vigentes y se han realizado bajo las mismas condiciones que cualquier otro contrato en la cartera de productos. Por su parte las deudas por cobrar no relacionadas a carteras no tienen condiciones especiales o distinto tratamiento a cualquier deuda con terceros no relacionados.

b.2) Cuentas por pagar

RUT	Sociedad	Descripción de la transacción	Naturaleza de la relación	Moneda	Corriente	
					31-12-2025 M\$	31-12-2024 M\$
77038609-8	Asesorias, Inversiones Basilio Diaz	Asesorías de negocios	Personal clave	Pesos	-	3.200
76917685-3	Dicsa Maquinarias S.A.	Servicio bodegaje	Control Común	Pesos	-	10.716
77690974-2	Faast SpA	Asesorías de negocios	Control Común	Pesos	-	25.023
78380450-6	Inversiones Daz Cumsille SpA	Asesorías de negocios	Control Común	Pesos	-	44.756
94836000-4	Clema S.A.	Venta bienes	Control Común	Pesos	-	-
	Total general cuenta Empresas Relacionadas				-	83.695

I

Las Cuentas por Pagar a Empresas Relacionadas de las detalladas en esta nota, no tienen condiciones especiales o distinto tratamiento a cualquier cuenta por pagar con terceros no relacionados.

b.3) Transacciones con empresas relacionadas, al 31 de diciembre de 2025 y 2024:

Rut	Sociedad	Naturaleza de la relación	Descripción de la transacción	Moneda	31-12-2025		31-12-2024	
					Monto MS	Resultados MS	Monto MS	Resultados MS
86884900-2	Inmobiliaria Cautín S.A.	Controladora común	Arriendos pagados por inmuebles	Pesos	863.037	(863.037)	135.438	(135.438)
94836000-4	Clemsa S.A.	Controladora común	Contratos de leasing	Pesos	18.377	6.960	21.544	3.030
94836000-4	Clemsa S.A.	Controladora común	Contratos de leasing	UF	-	-	-	-
94836000-4	Clemsa S.A.	Controladora común	Compra de bienes para leasing	Pesos	1.563.177	-	1.053.750	-
96755450-2	RentamáquinasClemsa S.A.	Controladora común	Compra de bienes para leasing	Pesos	-	-	55.000	-
96755450-2	RentamáquinasClemsa S.A.	Controladora común	Contratos de leasing	Pesos	17.212	846	41.868	4.879
96755450-2	RentamáquinasClemsa S.A.	Controladora común	Contratos de leasing	UF	50.848	21.601	-	-
82940300-5	Manipulacion Materiales S.A	Controladora común	Compra de bienes para leasing	Pesos	74.671	-	19.447	-
96722440-5	Gestión Ecológica de Residuos S.A.	Controladora común	Contratos de Leasing	UF	172.282	18.246	47.558	9.114
96722440-5	Gestión Ecológica de Residuos S.A.	Controladora común	Contratos de Leasing	Pesos	-	-	4.183	146
96722440-5	Gestión Ecológica de Residuos S.A (Gersa)	Controladora común	Arriendo maquinaria	Pesos	-	-	-	-
77038609-8	Asesorias, Inversiones Basilio Diaz	Control Personal Clave	Marketing Digital	Pesos	139.613	(139.613)	39.418	(39.418)
96757670-0	El Encuentro Inversiones Ltda.	Control Personal Clave	Asesorías y consultorías	Pesos	146.854	(146.854)	27.953	(27.953)
77690974-2	Faast SpA	Controladora común	Gestión remuneraciones	Pesos	4.974	4.974	5.310	5.310
77690974-2	Faast SpA	Controladora común	Asesorías en Sistemas	Pesos	782.920	(782.920)	277.042	(277.042)
77690974-2	Faast SpA	Controladora común	Desarrollo software	Pesos	95.869	-	51.628	-
78411150-4	Inv. Navarrete Ltda.	Control Personal Clave	Asesorías y consultorías	Pesos	-	-	0	0
83407700-0	Navarrete y Díaz Cumsille Ingenieros Civiles S. A.	Controladora común	Contratos de leasing	UF	-	-	0	0
76150241-7	Diaz Cumsille ingenieria y constru.	Controladora común	Contratos de Leasing	UF	10.656	2.082	8.884	3.319
76150241-7	Diaz Cumsille ingenieria y constru.	Controladora común	Compra de bienes para leasing	Pesos	20.500	-	-	-
76180729-3	Dicsa gestión inmobiliaria ltda.	Controladora común	Contratos de Leasing	Pesos	7.790	565	9.995	2.538
76917685-3	Dicsa Maquinarias S.A.	Controladora común	Comisiones / Bodegaje	Pesos	105.060	(105.060)	81.848	(81.848)
78380450-6	Inv. Diaz Cumsille ltda.	Controladora común	Asesorías y consultorías	Pesos	151.162	(151.162)	32.808	(32.808)

- No existen garantías recibidas u otorgadas por las transacciones descritas.
- No existen deudas de dudoso cobro o saldos pendientes que ameriten el reconocimiento de algún deterioro de estas partidas.
- Todas las transacciones con partes relacionadas fueron realizadas bajo términos y condiciones de mercado.

10.- Activos y Pasivos por impuestos corrientes

El detalle de los activos y pasivos por impuestos corrientes al 31 de diciembre de 2025 y 2024 es el siguiente:

Activos por Impuestos corrientes

	31-12-2025	31-12-2024
	M\$	M\$
IVA crédito fiscal	-	-
Crédito SENCE	74.097	96.793
Pagos Provisionales Mensuales Netos de Impuesto renta	593.583	-
Total activos por impuestos corrientes	667.680	96.793

Pasivos por impuestos corrientes

Provisión impuesto a la renta	-	1.194.848
Pagos provisionales por pagar	193.162	-
Total pasivos por impuestos corrientes	193.162	1.194.848

11.- Activos no corrientes mantenidos para la venta

La composición del saldo de los activos no corrientes mantenidos para la venta al 31 de diciembre de 2025 y 2024 es la siguiente:

	31-12-2025	31-12-2024
	M\$	M\$
Inmuebles	-	-
Maquinaria y equipos	572.882	685.968
Vehículos de carga y transporte	1.343.813	1.832.165
Vehículos transporte pasajeros	319.833	191.968
Subtotal	2.236.528	2.710.101
Menos: Deterioro (*)	(164.040)	(293.891)
Total	2.072.488	2.416.210

(*) El deterioro resulta de la comparación entre el valor libro de cada uno de estos activos con su valor razonable, menos los costos de venta. El valor razonable se determina sobre la base de una tasación independiente.

Los motivos que fundamentan la decisión de disponer para recolocar o vender un determinado bien asociado a un contrato de Leasing, corresponden a motivos vinculados al comportamiento de pago de los clientes. De este modo, la decisión de hacer efectiva la disposición física del bien compromete principalmente a clientes que sistemáticamente no cumplen con sus compromisos mensuales de pago. El retiro de la especie puede realizarse por medio de una orden judicial o por medio de la entrega voluntaria por parte del cliente y su venta esperada, dependerá del tipo de bien, de sus características comerciales y de su retorno esperado.

En el cuadro adjunto se expone la composición de los bienes retirados y disponibles para la venta:

Tipo de Bien	Cantidad	Valor Contable M\$	Deterioro M\$	Total Neto M\$
Maquinaria y equipos	13	572.882	(23.456)	549.426
Vehículos de carga y transporte	50	1.343.813	(72.560)	1.271.253
Vehículos transporte pasajeros	8	319.833	(68.024)	251.809
TOTALES	71	2.236.528	(164.040)	2.072.488

La Sociedad cuenta con mecanismos de gestión dirigidos a la venta o a través de una nueva colocación de estos bienes recuperados, estas gestiones se realizan activamente y su resultado también depende de las condiciones de mercado.

Cuadro de comportamiento y variaciones de activos no corrientes mantenidos para la venta, antes de deterioro:

	Maquinarias y equipos de construcción M\$	Vehículo de carga y transporte M\$	Vehículo de transportes de pasajeros M\$	Totales M\$
Saldo al 01-01-2025	685.968	1.832.165	191.968	2.710.101
Recuperos y/o Mejoras	372.699	1.241.911	127.865	1.742.475
Bajas / Ventas / Recolocaciones	(485.785)	(1.730.263)	-	(2.216.048)
Total al 31-12-2025	572.882	1.343.813	319.833	2.236.528

12.- Activos intangibles

La composición y movimiento del activo intangible al 31 de diciembre de 2025 y 2024, ha sido la siguiente:

Movimientos	2025		
	Patentes, marcas registradas y otros derechos	Programas informáticos y licencias	Total
	M\$	M\$	M\$
Saldo inicial al 01-01-2025	5.943	4.045.574	4.051.517
Adiciones	1.150	931.982	933.132
Amortización	(3.297)	(942.204)	(945.501)
Cambios, Total	(2.147)	(10.222)	(12.369)
Saldo final al 31-12-2025	3.796	4.035.352	4.039.148

Movimientos	2024		
	Patentes, marcas registradas y otros derechos	Programas informáticos y licencias	Total
	M\$	M\$	M\$
Saldo inicial al 01-01-2024	5.697	3.349.026	3.354.723
Adiciones	1.595	1.464.681	1.466.276
Amortización	(1.349)	(768.133)	(769.482)
Cambios, Total	246	696.548	696.794
Saldo final al 31-12-2024	5.943	4.045.574	4.051.517

A continuación, se presentan los saldos del rubro de activos intangibles al 31 de diciembre de 2025 y 2024:

Clases de activos intangibles, neto	31-12-2025	31-12-2024
	M\$	M\$
Activos intangibles de vida finita	4.035.352	4.045.574
Activos intangibles de vida indefinida	3.797	5.943
Activos intangibles identificables	4.039.149	4.051.517
Patentes, marcas registradas y otros derechos	3.797	5.943
Programas informáticos y licencias	4.035.352	4.045.574
Totales	4.039.149	4.051.517
Clases de activos intangibles, bruto	31-12-2025	31-12-2024
	M\$	M\$
Patentes, marcas registradas y otros derechos	7.093	7.293
Programas informáticos y licencias	6.482.536	5.550.553
Activos intangibles identificables	6.489.629	5.557.846
Clases de amortización acumulada y deterioro del valor, activos intangibles	31-12-2025	31-12-2024
	M\$	M\$
Patentes, marcas registradas y otros derechos	3.297	1.349
Programas informáticos y licencias	2.447.184	1.504.980
Activos intangibles identificables (amortización)	2.450.481	1.506.329

Información adicional

Los derechos de marcas y patentes son reconocidos a su costo de adquisición menos las pérdidas acumuladas por deterioro. Cabe destacar que estos activos intangibles no se amortizan, ya que su vida útil es indefinida, estando expuestos sólo al deterioro de su valor.

En el caso de las licencias y software computacionales, son reconocidos a su costo menos la amortización acumulada y las pérdidas por deterioro acumulado.

La amortización será reconocida en resultados sobre la base lineal de la vida útil estimada para los activos intangibles, desde la fecha en que se encuentren listos para su uso. Para el caso de intangibles, respecto de los cuales existe un contrato, la vida útil quedará determinada por este último. El intervalo de vida útil estimada para los intangibles susceptibles de amortizar, es la siguiente:

	Vida útil (meses)
Licencias y software computacionales	12 – 84

13.- Propiedades y equipos y bienes por derechos de uso

A continuación, se presentan los movimientos de los rubros de propiedades y equipo y bienes por derechos de uso al 31 de diciembre de 2025 y 2024:

	31-12-2025								
	Terrenos	Edificios neto	Equipos neto	Dº Uso Arriendo Inmuebles (*)	Dº Uso Arriendo Equipos (*)	Instalaciones y accesorios neto	Vehículos neto	Otros activos fijos, neto (**)	Propiedades y equipo, neto
	M\$	M\$	M\$	M\$	M\$	M\$	M\$	M\$	M\$
Saldo inicial al 01-01-2025	7.901	101.352	169.770	436.074	20.744	81.863	280.704	999.696	2.098.104
Adiciones	-	-	131.126	198.828	16.026	14.016	87.509	1.267.012	1.714.517
Gasto por Depreciación	-	(1.366)	(46.297)	(297.366)	(22.719)	(11.288)	(66.848)	(640.323)	(1.086.207)
Deterioro	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Bajas	-	-	-	(3.549)	-	-	(1.513)	-	(5.062)
Otros incrementos (disminuciones)	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Cambios, Total	-	(1.366)	84.829	(102.087)	(6.693)	2.728	19.148	626.689	623.248
Saldo final al 31-12-2025	7.901	99.986	254.599	333.987	14.051	84.591	299.852	1.626.385	2.721.352

(*): Corresponde a la valorización del Derecho de Uso de oficinas de Casa Matriz, Sucursales y a Equipos de Impresión de acuerdo con NIIF16 (Ver Nota 20).

(**): Se registran en este concepto de otros activos, las compras de bienes destinadas al arriendo en la condición de Leasing Operativo.

	31-12-2024								
	Terrenos	Edificios neto	Equipos neto	Dº Uso Arriendo Inmuebles (*)	Dº Uso Arriendo Equipos (*)	Instalaciones y accesorios neto	Vehículos neto	Otros activos fijos, neto (**)	Propiedades y equipo, neto
	M\$	M\$	M\$	M\$	M\$	M\$	M\$	M\$	M\$
Saldo inicial al 01-01-2024	7.901	102.719	151.226	189.152	50.473	86.224	257.009	510.919	1.355.623
Adiciones	-	-	56.527	521.586	22.138	9.229	79.802	773.532	1.462.814
Gasto por Depreciación	-	(1.367)	(37.983)	(259.784)	(32.969)	(13.590)	(53.223)	(284.755)	(683.671)
Deterioro	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Bajas	-	-	-	(14.880)	(18.898)	-	(2.884)	-	(36.662)
Otros incrementos (disminuciones)	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Cambios, Total	-	(1.367)	18.544	246.922	(29.729)	(4.361)	23.695	488.777	742.481
Saldo final al 31-12-2024	7.901	101.352	169.770	436.074	20.744	81.863	280.704	999.696	2.098.104

Información adicional:

El costo de los elementos de propiedades y equipo comprende su precio de adquisición más todos los costos directamente relacionados con la ubicación del activo y su puesta en condiciones de funcionamiento según lo previsto por la gerencia.

La Sociedad evalúa en cada fecha de cierre de los estados financieros si existe algún indicio de deterioro del valor de algún activo, comparando el valor recuperable de los mismos con su valor neto contable.

A continuación, se presentan los elementos de propiedades y equipo y sus años de vida útil estimada:

	Vida útil (meses)
Edificios	312 - 1.082
Equipo	24 - 84
Instalaciones fijas	36 - 120
Vehículos de motor	24 - 84
Otras propiedades y equipo	12 - 36

Los terrenos sobre los que se encuentran construidos los edificios, se entiende que tienen vida útil indefinida y por lo tanto, no son objeto de depreciación.

La Sociedad no posee elementos de propiedades y equipo, que se encuentren temporalmente fuera de servicio.

Al 31 de diciembre de 2025 y 2024, la Sociedad no posee propiedades o equipos sujetos a desembolsos futuros por costos de desmantelamiento, retiro o rehabilitación. Asimismo, la Sociedad no posee compromisos de ninguna clase, para la adquisición de propiedades y equipos.

A continuación, se presenta un resumen de los elementos de propiedades y equipos que, estando completamente depreciados, se encuentran aún en uso:

<u>Tipo de propiedades, planta y equipos</u>	31-12-2025	31-12-2024
	M\$	M\$
Equipos, bruto.	254.599	510.618
Vehículos, bruto.	299.852	27.426
Instalaciones fijas y accesorios, bruto	84.591	364.250
Total, bruto	639.042	902.294

14.- Propiedades de inversión

Las propiedades de inversión representan aquellos activos (edificios y terrenos) destinados a la obtención de rentas mediante su explotación en régimen de arrendamiento operativo, o bien a la obtención de plusvalías por su venta. Servicios Financieros Progreso S.A. registra contablemente las propiedades de inversión según el modelo del valor razonable, lo cual implica que las pérdidas o ganancias derivadas de un cambio en el valor razonable, se incluyen en el resultado del año o ejercicio en que surjan. A continuación, se presentan los movimientos del rubro de propiedades de inversión al 31 de diciembre de 2025 y 2024:

	31-12-2025	31-12-2024
	M\$	M\$
Saldo Inicial de Propiedades de Inversión	2.795.727	2.689.701
Aumento por nueva propiedad (1)	-	-
Aumentos por revaluación de valor razonable (2)	-	106.026
Saldo Final de Propiedades de Inversión	2.795.727	2.795.727

El detalle de los ingresos derivados por rentas provenientes de este tipo de activos, revaluaciones por aumentos en el valor razonable y los gastos directos de operación asociados, son los siguientes:

Importe de ingresos de propiedades de inversión al	31-12-2025	31-12-2024
	M\$	M\$
Ingresos por arrendamiento de propiedades de inversión (*)	23.658	26.971
Ingresos por revaluación en el valor razonable (*)	-	106.026

(*) Estos ingresos se encuentran incluidos en el rubro “Otros ingresos por función” de los estados de resultados integrales por función.

Otras revelaciones:

La Sociedad no adquiere bienes con la finalidad exclusiva de efectuar arrendamiento operativo. Las propiedades de inversión existentes al 31 de diciembre de 2025 y 2024, corresponden a bienes inmuebles que originalmente se encontraban bajo régimen de arrendamiento financiero y posteriormente, por una decisión comercial, fueron sometidos a arrendamiento operativo.

En cuanto a su valorización y tratándose de inmuebles con un mercado activo, se optó por registrarlos a su valor de mercado. Dicha valorización se basa en tasaciones independientes, las cuales proporcionan información fiable y continua respecto al valor de estos bienes. La realización de estas tasaciones es encargada a peritos de probada capacidad y experiencia en el tipo de inmuebles que la Sociedad clasifica en este rubro.

Progreso S.A. no posee obligaciones contractuales derivadas de una adquisición, construcción o desarrollo de propiedades de inversión.

15.- Impuestos a las ganancias

Los impuestos diferidos corresponden al impuesto sobre las ganancias que la Sociedad deberán pagar (pasivo) o recuperar (activo) en ejercicios futuros y a las tasas de impuestos vigentes en esos momentos. Estos impuestos se relacionan con diferencias temporales generadas por los distintos tratamientos financieros y tributarios de una serie de activos y pasivos según se analiza más adelante. La administración revisa periódicamente si las bases que generan dichos impuestos diferidos reflejan apropiadamente las posiciones tributarias y financieras, apoyándose, en caso de ser necesario, por especialistas externos y registrando dichas diferencias en el periodo en el que se originaron.

a) Los activos y pasivos por impuestos diferidos de cada periodo se detallan a continuación:

Activos:	31-12-2025	31-12-2024
	M\$	M\$
Activos por impuestos diferidos relativos a acumulaciones (o devengos) (1)	380.541	133.676
Activos por impuestos diferidos relativos a provisiones	1.411.319	1.210.923
Activos por impuestos diferidos relativos a activo fijo en leasing corrientes y no corrientes(2)	16.179.971	14.041.498
Total activos por impuestos diferidos	17.971.831	15.386.097
Pasivos:		
	31-12-2025	31-12-2024
	M\$	M\$
Pasivos por impuestos diferidos relativo a revaluaciones de propiedades de inversión	660.590	663.442
Pasivos por impuestos diferidos relativo a contratos de leasing corrientes y no corrientes (3)	18.559.415	15.990.964
Pasivos por impuestos diferidos relativo a activos no corrientes mantenidos para la venta	1.751.787	1.118.906
Total pasivos por impuestos diferidos	20.971.792	17.773.312
Activo (Pasivo) por impuestos diferidos (4)	(2.999.961)	(2.387.215)

(1) Compuesto por el interés de las operaciones no devengadas que se producen en Factoring y por los intereses devengados de las cuotas con saldo insoluto no canceladas.

(2) Compuesto principalmente por bienes financiados por Leasing financiero (Servicios Financieros Progreso S.A. como arrendador) a su valor tributario.

(3) Compuesto por contratos de Leasing (arrendamiento financiero) a su valor libro.

(4) Servicios Financieros Progreso S.A. presenta netos sus activos y pasivos diferidos, debido a que todos estos impuestos se enmarcan en la ley impuesto a la renta los cuales se liquidan anualmente en forma conjunta.

b) El ingreso (gasto) por impuestos, utilizando la tasa efectiva es el siguiente:

	31-12-2025	31-12-2024
	M\$	M\$
Impuesto a la renta año anterior	-	(13.091)
Impuesto a la renta	(1.093.591)	(1.827.259)
Impuesto diferido	(612.745)	284.531
Beneficio (gasto) por impuesto a las ganancias	(1.706.336)	(1.555.819)

c) La conciliación entre la utilidad (pérdida) por el impuesto y el resultado de multiplicar la ganancia (pérdida) contable, antes de impuesto, por la tasa o tasas impositivas aplicables, es la siguiente:

	31-12-2025	31-12-2024
	M\$	M\$
Utilidad (Pérdida) Antes de Impuestos	6.437.337	6.289.872
Ingreso (Gasto) por Impuestos Utilizando la Tasa Legal	(1.738.081)	(1.698.265)
Efectos inflacionarios sobre Capital Propio y Pérdida Tributaria	(700.479)	(826.958)
Otros efectos	732.224	969.404
Total ajustes al gasto por impuestos utilizando la tasa legal	31.745	142.446
Beneficio (gasto) por impuestos utilizando la tasa efectiva	-26,5% (1.706.336)	(1.555.819)

16.- Otros pasivos financieros

El detalle de los préstamos que devengan intereses al 31 de diciembre de 2025 y 2024 es el siguiente:

	Corrientes		No Corrientes		Totales	
	31-12-2025 M\$	31-12-2024 M\$	31-12-2025 M\$	31-12-2024 M\$	31-12-2025 M\$	31-12-2024 M\$
Préstamos Bancarios (*)	58.686.771	55.582.607	18.765.603	21.249.744	77.452.374	76.832.351
Efectos de Comercio	4.926.786	3.610.585	-	-	4.926.786	3.610.585
Derivado Swap MTM (**)	270.540	(695.104)	-	-	270.540	(695.104)
Otros pasivos financieros	343.893	64.586	-	-	343.893	64.586
Totales	64.227.990	58.562.674	18.765.603	21.249.744	82.993.593	79.812.418

(*): Se deja expresamente establecido que, a la fecha de cierre de estos estados financieros, no existen restricciones a la gestión o límites de indicadores financieros por contratos y/o convenios relacionados con estos préstamos bancarios.

(**): Contratos Derivados (Swap)

Al 31 de diciembre de 2025, la sociedad mantiene contratos de Derivados de flujo de caja (Swaps de Tasa y de Monedas) valorizado según lo señalado en la Nota 2.2.24.

Estos instrumentos financieros, se contrataron uno con el Banco Estado, a fin de proteger un crédito en UF y uno con Banco de Chile con el fin de proteger un crédito en USD, de la variación de la UF y el USD, respectivamente, durante la vida del instrumento y tal como se indica en la nota de principios contables, se constituye un Derivado de Cobertura de flujo de efectivo, los cuales confirman una alta efectividad del los instrumentos, sin tener ineffectividades en los resultados del ejercicio.

Se presenta conciliación entre los saldos iniciales y finales del estado de situación financiera para pasivos que surgen de actividades de financiamiento:

	2024	Flujos de Efectivos	Transacciones No Monetarias		2025
			Trasposos	Reajuste	
Prestamos Corrientes	58.554.588	(2.292.604)	7.898.337	(212.619)	63.947.702
Prestamos No Corrientes	21.513.962	(677.975)	(1.862.321)	(62.876)	18.910.790
Patrimonio	25.394.462	-	1.793.577	-	27.188.039
Totales	105.463.012	(2.970.579)	7.829.593	(275.496)	110.046.530

Préstamos bancarios

El detalle de las deudas con entidades bancarias al 31 de diciembre de 2025 y 2024, se presentan a continuación, de acuerdo con los valores de las cuotas y vencimientos pactados en los respectivos contratos, es decir, representan los flujos de pago pactados con las respectivas instituciones financieras:

Saldos al 31 de diciembre de 2025

Acreedor	País	Moneda	Tipo de Amortización	Tasa Nominal (*)	Tasa Efectiva (*)	Saldo Contable	Corriente		No Corriente		
							0-3 meses MS	3-12 meses MS	1-3 años MS	3-5 años MS	5 años y más MS
Banco Scotiabank	Chile	Pesos	Revolving(**)/Cuotas mensuales	0,62%	0,62%	2.011.040	2.012.880	-	-	-	-
Banco Bice	Chile	Pesos	Revolving(**)/Cuotas mensuales	0,64%	0,64%	5.885.205	3.491.876	1.604.790	985.953	-	-
Banco Itaú	Chile	Pesos	Revolving(**)/Cuotas mensuales	0,60%	0,60%	2.433.124	2.354.109	104.191	-	-	-
Banco de Crédito e Inversiones	Chile	Pesos	Cuotas mensuales	0,69%	0,69%	5.263.801	1.915.486	2.347.142	1.243.614	-	-
Banco Estado	Chile	Pesos	Revolving(**)/Cuotas mensuales	0,60%	0,60%	11.698.025	4.406.013	2.820.240	5.183.107	96.567	-
Banco Internacional	Chile	Pesos	Revolving(**)/Cuotas mensuales	0,62%	0,62%	886.866	186.395	533.126	216.437	-	-
Banco Security	Chile	Pesos	Revolving(**)/Cuotas mensuales	0,67%	0,67%	9.920.515	5.902.630	1.772.987	2.809.066	-	-
Banco Santander	Chile	Pesos	Cuotas mensuales	0,82%	0,82%	423.585	60.881	182.643	223.230	-	-
Banco Consorcio	Chile	Pesos	Cuotas mensuales	0,59%	0,59%	7.479.939	6.611.546	605.743	403.829	-	-
Banco de Chile	Chile	Pesos	Revolving(**)/Cuotas mensuales	0,67%	0,67%	7.640.243	1.381.185	2.366.528	4.602.725	-	-
Banco Btg Pactual	Chile	Pesos	Cuotas mensuales	0,73%	0,73%	335.116	172.784	169.178	0	-	-
Tanner Servicios Financieros	Chile	Pesos	Cuotas mensuales	0,62%	0,62%	4.795.675	3.811.333	794.948	264.983	-	-
Sub Total						58.773.134	32.307.118	13.301.516	15.932.944	96.567	-
Banco de Chile	Chile	UF	Cuotas mensuales	5,09%	5,09%	2.216.648	794.287	1.303.591	168.149	-	-
Banco Estado	Chile	UF	Cuotas mensuales	3,33%	3,33%	581.605	348.249	232.166	-	-	-
Banco de Crédito e Inversiones	Chile	UF	Cuotas mensuales	4,18%	4,18%	3.422.584	360.239	1.080.718	2.161.436	-	-
Banco Security	Chile	UF	Cuotas mensuales	6,00%	6,00%	539.022	111.962	335.885	111.962	-	-
Banco Internacional	Chile	UF	Cuotas mensuales	4,20%	4,20%	1.246.433	135.512	406.537	767.903	-	-
Banco Consorcio	Chile	UF	Cuotas mensuales	3,39%	3,39%	1.535.946	262.463	787.390	524.927	-	-
Sub Total						9.542.238	2.012.712	4.146.287	3.734.377	-	-
Banco Interamericano de Desarrollo	Chile	USD	Revolving(**)	0,52%	0,52%	9.137.002	0	9.398.473	-	-	-
Totales (1)						77.452.374	34.319.830	26.846.276	19.667.321	96.567	-

(*) Las tasas de los créditos en moneda pesos son en base a 30 días, mientras que las tasas de los créditos en moneda UF, son en base anual.

(**) En los créditos Revolving el capital es renovado en promedio cada 60 días cancelando sus intereses.

(1): Los saldos expuestos en esta nota, corresponden a la sumatoria de cuotas por pagar brutas (Capital más intereses totales), según lo requerido por la Comisión para el Mercado Financiero en Oficio Circular N° 595.

Del saldo total en Banco Estado, MMS 5.170 corresponden a contratos en cobranza por parte del banco.

Saldos al 31 de diciembre de 2024

Acreedor	Pais	Moneda	Tipo de Amortización	Tasa Nominal (*)	Tasa Efectiva (*)	Saldo Contable	Corriente		No Corriente		
							0-3 meses M\$	3-12 meses M\$	1-3 años M\$	3-5 años M\$	5 años y más M\$
Banco Scotiabank	Chile	Pesos	Revolving(**)/Cuotas mensuales	0,71%	0,71%	3.152.488	2.384.911	831.561	-	-	-
Banco Bice	Chile	Pesos	Revolving(**)/Cuotas mensuales	0,70%	0,70%	5.683.110	3.233.495	1.441.842	1.278.715	-	-
Tanner Servicios Financieros	Chile	Pesos	Revolving(**)	0,64%	0,64%	1.007.680	1.010.453	-	-	-	-
Banco Itaú	Chile	Pesos	Revolving(**)	0,65%	0,65%	2.017.737	2.044.558	-	-	-	-
Banco de Crédito e Inversiones	Chile	Pesos	Cuotas mensuales	0,71%	0,71%	7.850.059	1.000.517	3.001.550	4.591.272	-	-
Banco Estado	Chile	Pesos	Revolving(**)/Cuotas mensuales	0,59%	0,59%	7.544.371	4.242.548	1.398.900	2.245.489	-	-
Banco Internacional	Chile	Pesos	Revolving(**)/Cuotas mensuales	0,86%	0,86%	2.197.691	1.292.217	715.798	286.648	-	-
Banco Security	Chile	Pesos	Revolving(**)/Cuotas mensuales	0,74%	0,74%	9.369.215	1.951.185	3.308.211	4.376.653	796.395	-
Banco Santander	Chile	Pesos	Revolving(**)/Cuotas mensuales	0,69%	0,69%	1.823.015	1.283.131	182.643	466.753	-	-
Banco Consorcio	Chile	Pesos	Revolving(**)	0,63%	0,63%	7.044.591	7.142.826	-	-	-	-
Banco de Chile	Chile	Pesos	Revolving(**)/Cuotas mensuales	0,68%	0,68%	7.398.340	1.119.018	2.051.343	4.239.747	913.203	-
Banco Btg Pactual	Chile	Pesos	Revolving(**)/Cuotas mensuales	0,72%	0,72%	2.008.931	1.194.763	540.712	341.962	-	-
Sub Total						57.097.228	27.899.622	13.472.560	17.827.239	1.709.598	-
Banco de Chile	Chile	UF	Cuotas mensuales	4,73%	4,73%	6.204.003	1.124.283	3.135.373	2.191.233	-	-
Banco de Crédito e Inversiones	Chile	UF	Cuotas mensuales	5,48%	5,48%	752.088	352.832	412.063	-	-	-
Banco Estado	Chile	UF	Cuotas mensuales	3,33%	3,33%	1.873.063	336.754	1.010.263	561.257	-	-
Banco Security	Chile	UF	Cuotas mensuales	5,91%	5,91%	956.419	153.737	324.799	541.331	-	-
Sub Total						9.785.573	1.967.606	4.882.498	3.293.821	-	-
Banco Interamericano de Desarr	Chile	USD	Revolving(**)	0,57%	0,57%	9.949.550	-	10.267.068	-	-	-
Totales (1)						76.832.351	29.867.228	28.622.126	21.121.060	1.709.598	-

(*) Las tasas de los créditos en moneda pesos son en base a 30 días, mientras que las tasas de los créditos en moneda UF, son en base anual.

(**) En los créditos Revolving el capital es renovado en promedio cada 60 días cancelando sus intereses.

(1): Los saldos expuestos en esta nota, corresponden a la sumatoria de cuotas por pagar brutas (Capital más intereses totales), según lo requerido por la Comisión para el Mercado Financiero en Oficio Circular N° 595.

Efectos de Comercio

Al 31 de diciembre de 2025 la Sociedad mantiene una serie de efectos de comercio vigente en pesos, colocado con cargo a la Línea N° 141, registrada en la Comisión para el Mercado Financiero, cuyo monto máximo asciende a UF 350.000.

Deudor	País	Moneda	N° Inscripción	Serie	Fecha Colocación	Fecha Vencimiento	Valor Nominal	Valor Contable Corriente	
								0-3 meses M\$	3-12 meses M\$
S.F. PROGRESO S.A.	Chile	Pesos	141	156	24-12-2025	04-03-2026	1.000.000	981.516	-
S.F. PROGRESO S.A.	Chile	Pesos	141	157	24-12-2025	12-03-2026	1.000.000	986.363	-
S.F. PROGRESO S.A.	Chile	Pesos	141	158	17-12-2025	18-03-2026	1.000.000	982.709	-
S.F. PROGRESO S.A.	Chile	Pesos	141	159	17-12-2025	08-04-2026	1.000.000	988.801	-
S.F. PROGRESO S.A.	Chile	Pesos	141	160	11-12-2025	15-04-2026	1.000.000	987.397	-
Totales al 31-12-2025							5.000.000	4.926.786	-

17.- Cuentas por pagar comerciales y otras cuentas por pagar

Los saldos de este rubro al 31 de diciembre de 2025 y 2024 son los siguientes:

	Corrientes	
	31-12-2025 M\$	31-12-2024 M\$
Acreeedores comerciales	5.627.268	4.365.890
Otras cuentas por pagar	3.370.450	1.970.605
Totales	8.997.718	6.336.495

A continuación, se presenta la composición de este rubro al 31 de diciembre de 2025 y 2024.

	Corrientes	
	31-12-2025 M\$	31-12-2024 M\$
Proveedores por Operaciones de Leasing	4.945.047	3.937.107
Proveedores de Servicios	682.221	428.783
Sub-Total Acreeedores Comerciales	5.627.268	4.365.890
Pagares Seguros por Pagar (1)	2.389.017	873.205
Cuentas por pagar por Operaciones de Leasing	149.641	125.164
Excedentes y otros por Operaciones Factoring (2)	690.959	725.706
Pagos provisionales mensuales	-	59.911
Otras cuentas por pagar Generales	140.833	186.619
Sub-Total Otras cuentas por pagar	3.370.450	1.970.605
Total	8.997.718	6.336.495

Notas:

(1): Se refiere a la deuda con la compañía de seguros, correspondiente a pólizas sobre bienes en Leasing.

(2): Corresponde a los excedentes generados en favor del cliente por la cobranza de facturas descontadas.

18.- Provisiones, activos y pasivos contingentes

18.1.- Provisiones

El detalle de este rubro al 31 de diciembre de 2025 y 2024 es el siguiente:

	31-12-2025	31-12-2024	31-12-2025	31-12-2024
	Corriente		No Corriente	
Seguros para bienes en leasing (a)	499.952	249.483	2.498.249	3.319.838
Cotizaciones previsionales, impuestos y otros por pagar de los empleado:	176.648	166.663	-	-
Otras Provisiones (b)	838.950	1.074.837	-	-
	<u>1.515.550</u>	<u>1.490.983</u>	<u>2.498.249</u>	<u>3.319.838</u>

a) Seguros para bienes en Leasing

Este importe corresponde a la provisión de las pólizas de seguros que serán contratadas para cubrir los riesgos de los bienes financiados a través de arrendamiento financiero. Estos seguros se negociaron por un plazo de vigencia de 18 meses a contar de noviembre 2023, en consecuencia, se ha estimado una provisión no corriente correspondiente al plazo remanente no cubierto por el seguro en base a la vigencia promedio del stock de contratos de Leasing cuyo plazo máximo de negociación son 36 meses.

b) Otras Provisiones

En esta partida se registran servicios diversos y esporádicos recibidos por la Sociedad, los cuales se encuentran pendientes de facturación y se espera liquidar en un plazo aproximado entre 30 y 90 días.

El movimiento de las provisiones durante los ejercicios terminados al 31 de diciembre de 2025 y 2024, en miles de pesos, ha sido el siguiente:

Movimientos en Provisiones	31-12-2025			31-12-2025	
	Provisiones Corriente			Provisiones No Corriente	
	Seguros para bienes en leasing	Otras Provisiones	Total	Seguros para bienes en leasing	Total
Saldo Inicial 01-01-2025	249.483	1.074.837	1.324.320	3.319.838	3.319.838
Provisiones nuevas	317.785	2.223.408	2.541.193	61.517.140	61.517.140
Provisión Utilizada	(67.316)	(2.459.297)	(2.526.613)	(62.338.729)	(62.338.729)
Cambios en Provisiones , Total	250.469	(235.889)	14.580	(821.589)	(821.589)
Provisión Total, Saldo Final 31-12-2025	499.952	838.948	1.338.900	2.498.249	2.498.249

Movimientos en Provisiones	31-12-2024			31-12-2024	
	Provisiones Corriente			Provisiones No Corriente	
	Seguros para bienes en leasing	Otras Provisiones	Total	Seguros para bienes en leasing	Total
Saldo Inicial 01-01-2024	169.147	533.706	702.853	1.648.890	1.648.890
Provisiones nuevas	98.504	2.107.521	2.206.025	41.053.746	41.053.746
Provisión Utilizada	(18.168)	(1.566.390)	(1.584.558)	(39.382.798)	(39.382.798)
Cambios en Provisiones , Total	80.336	541.131	621.467	1.670.948	1.670.948
Saldo Final 31-12-2024	249.483	1.074.837	1.324.320	3.319.838	3.319.838

18.2.- Activos y Pasivos Contingentes

a) Garantías con instituciones financieras.

- Prendas Mercantiles con instituciones financieras

La Sociedad ha constituido prenda mercantil, definida en el artículo 813 del Código de Comercio y prendas sin desplazamiento de la Ley 20.190, sobre los créditos que tiene en contra de los arrendatarios derivados de los contratos de arrendamiento que suscribe con éstos.

El detalle por institución y el valor de dichas prendas, es el siguiente:

Acreedor de la garantía	Tipo de garantía	Plazo promedio contratos (Meses)	Condiciones sobre garantías	31-12-2025	Deterioro 2025	31-12-2024	Deterioro 2024
				M\$	M\$	M\$	M\$
Banco Estado	Prenda Mercantil	4,9	120% sobre saldo insoluto	109.124	(24.106)	1.411.579	(45.960)
Banco Security	Prenda Mercantil	19,9	120% sobre saldo insoluto	3.562.358	3.910	4.008.801	(16.423)
Banco Scotiabank	Prenda Mercantil	0,0	120% sobre saldo insoluto	-	-	-	(7.524)
Banco Chile- Edwards	Prenda Mercantil	24,7	120% sobre saldo insoluto	9.850.314	(63.898)	13.869.136	(30.943)
Total Garantías				<u>13.521.796</u>			

Nota: Deterioro entre paréntesis corresponde a un mejoramiento en el riesgo asociado.

b) Garantías indirectas.

Al 31 de diciembre de 2025 y 2024 la Sociedad no ha otorgado avales, ni ha garantizado deudas de terceros.

c) Juicios Pendientes

- Demandas deducidas por Servicios Financieros Progreso S.A.:

Las demandas deducidas por Servicios Financieros Progreso S.A. corresponden a acciones judiciales ejercidas en contra de sus clientes morosos por los créditos que ha otorgado en operaciones realizadas dentro de su giro.

- Demandas deducidas en contra de Servicios Financieros Progreso S.A.

A la fecha de emisión de estos estados financieros existen diversas acciones judiciales interpuestas en contra de la Sociedad y que corresponden principalmente a demandas de indemnización de perjuicios por accidentes de tránsito en los que han participado los vehículos entregados en Leasing.

La Sociedad no ha constituido provisiones por este concepto, ya que es política interna de la empresa, que se contraten directamente o a través del arrendatario, seguros por responsabilidad civil que cubren con suficiencia las demandas que se reciben. Además, en opinión de los asesores legales de la Sociedad, aquellas demandas que excepcionalmente no se encuentren cubiertas en su integridad por los seguros mencionados en el párrafo anterior, no tendrán efectos significativos en los resultados de la Sociedad.

En consecuencia, al 31 de diciembre de 2025 y 2024, no se han constituido provisiones por este concepto.

d) Covenants por Efectos de Comercio.

La Sociedad mantiene vigentes covenants asociados a Línea de Efectos de Comercio aprobada por la Comisión para el Mercado Financiero (CMF), bajo el número de inscripción 141 por un monto máximo de UF 350.000.-, los cuales son calculados y controlados mensualmente por la Administración. En particular, al 31 de diciembre de 2025 y 2024, la Sociedad cumple con todos los covenants referidos, no obstante, cabe destacar que, a la fecha de los presentes estados financieros, la Sociedad ha hecho uso de Línea de Efectos de Comercio mencionada precedentemente.

Covenants Vigentes

Periodo	31-12-2024	31-12-2025	Cumplimiento	Exigido
Liquidez	1,18	1,08	cumple	Mayor a 1,0
Nivel de Endeudamiento	2,91	2,88	cumple	Menor a 5,5
Patrimonio Mínimo	UF 661.027	UF 684.355	cumple	UF 350.000
Activos Libres de Gravámenes	1,32	1,30	cumple	Mayor a 0,75 veces

- Liquidez: Activos corrientes (“Activos corrientes totales”) / Pasivos corrientes (“Pasivos corrientes totales”).
- Nivel de Endeudamiento: Pasivo Exigible Financiero (Otros Pasivos Financieros Corrientes más Otros Pasivos Financieros no Corrientes menos Efectivo y Equivalente al Efectivo) / Patrimonio Total.
- Patrimonio Mínimo: Se entenderá la partida registrada bajo el nombre Patrimonio Total.
- Activos Libres de Gravámenes: Activos libres de garantía (Total Activos menos total de garantía) / Pasivos sin garantía (Total Pasivos menos total de garantía).

* El importe total de garantía se encuentra incluido en Nota 18.2 (total de garantías con instituciones financieras).

e) Covenants de la Corporación Interamericana de Inversiones (BID Invest)

La Sociedad mantiene vigentes covenants asociados al segundo financiamiento con la Corporación Interamericana de Inversiones (BID Invest.), otorgado con fecha 03 de julio del 2024. Los cuales, son calculados y controlados mensualmente por la Administración. En particular, al 31 de diciembre de 2025 y 2024, la Sociedad cumple con todos los covenants referidos.

A continuación, se presentan los covenants del BID Invest al 31 de diciembre de 2025 y 2024:

Periodo	31-12-2024	31-12-2025	Cumplimiento	Exigido
Un Coeficiente de Cartera Vencida de más de 90 días y Cartera Repactada sobre Cartera Total, inferior al 5%.	1,01%	1,36%	cumple	< 5%
Un Coeficiente de Reservas por Pérdidas a Cartera Vencida y Cartera Repactada no menor del 100%.	178,95%	146,07%	cumple	> 100%
Un Coeficiente de Apalancamiento inferior a cinco (5.5) veces. Excluye intangibles, impuestos diferidos y préstamos a partes relacionadas y accionistas.	4,64	4,55	cumple	< 5.5
Un Capital Social Mínimo de 500.000 UF.	UF 661.027	UF 684.355	cumple	≥ UF 500.000
Un Coeficiente de Concentración de Deudores (10 principales) menor a veinte por ciento (20%) sobre Cartera Total.	8,42%	8,48%	cumple	< 20%
Un Coeficiente de Concentración de Clientes (10 principales) menor a veinte y cinco por ciento (25%) sobre Cartera Total.	9,05%	9,84%	cumple	< 25%
Un Coeficiente de Riesgo Acumulado de Partes Relacionadas a Patrimonio no mayor de veinte por ciento (20%).	0,86%	2,07%	cumple	< 20%
Posición de Tipo de Cambio Sin Cobertura, no inferior a -20% y no superior al 20% del Patrimonio.	0%	0,00%	cumple	-20% < X < 20%
Coefficiente de Descalce, esto es activo corriente sobre pasivo corriente (excluye deuda de accionistas y relacionada) ≥ 1.05.	1,17	1,08	cumple	≥ 1.05
Ratio de eficiencia, Gasto operativo sobre el margen operacional ≤ 70%.	60,49%	60,08%	cumple	≤ 70%

19.- Otros pasivos no financieros y Provisiones por beneficio a los empleados

- a) El saldo del rubro de otros pasivos no financieros al 31 de diciembre de 2025 y 2024, respectivamente, se detallan a continuación:

	Corrientes	
	31-12-2025	31-12-2024
	MS	MS
Dividendo mínimo (2)	1.423.926	1.420.249
Acreedores Varios (1)	667.813	338.564
Anticipos de clientes y otros	126.172	83.613
Total	2.217.911	1.842.426

(1): En este saldo se consignan principalmente montos recibidos de Fogain (Corfo), sobre contratos liquidados y por liquidar relacionados a dicho seguro de crédito. Asimismo, se registran en ese ítem, los valores por girar por concepto de Créditos con Prenda, que están en proceso de formalización de la prenda en favor de Progreso.

(2) Dividendos mínimos

Este importe corresponde a la constitución de la provisión de dividendos mínimos equivalentes al 30% de las utilidades de acuerdo a lo establecido por la Ley de Sociedades Anónimas, los cuales se registran con cargo a los resultados acumulados, dentro del Patrimonio. El pago de estos dividendos será exigible transcurridos 30 días contados desde la fecha de la junta que aprobó la distribución de las utilidades del ejercicio.

- b) El sado del rubro de provisiones corrientes por beneficios a los empleados al 31 de diciembre de 2025 y 2024, respectivamente, se detallan a continuación:

	31-12-2025	31-12-2024
	Corriente	
Provision Vacaciones Personal	574.657	593.703
Movimientos en Provisiones	Provisión vacaciones personal	Provisión vacaciones personal
Saldo Inicial 01-01-2025	593.703	564.872
Provisiones nuevas	366.888	416.793
Provisión Utilizada	(385.934)	(387.962)
Cambios en Provisiones , Total	(19.046)	28.831
Provisión Total, Saldo Final 31-12-2025	574.657	593.703

20.- Arrendamiento (Servicios Financieros Progreso S.A. como arrendatario)

En cumplimiento de la norma de arriendos operativos (NIIF16), se ha determinado un Activo y un Pasivo equivalente, cuyos tratamientos se exponen en cuadros adjuntos.

a.- Activos por Derechos de Uso:

Concepto Arriendo (1)	31-12-2025		31-12-2025	
	Derechos de Uso	Depreciación D° de Uso	Valor Libro Uso	D° de Uso
	M\$	M\$	M\$	
Casa Matriz	378.812	(178.420)	200.392	
Sucursales	252.541	(118.946)	133.595	
Sub total Inmuebles	631.353	(297.366)	333.987	
Equipos	36.770	(22.719)	14.051	
Totales	668.123	(320.085)	348.038	

b.- Pasivos por arriendos:

Por su parte en lo que se refiere a los Pasivos por arriendos reconocidos por NIIF 16, se tienen el siguiente detalle:

Concepto de Pasivo	31-12-2025			31-12-2025
	Pasivo por Arriendo	Intereses		Saldo pasivos
		Financieros (3)	Pagos periodo	
	M\$	M\$	M\$	M\$
Arriendos Corrientes (1)	(386.835)	(11.505)	334.736	(63.604)
Arriendos No Corrientes (2)	(145.187)	-	-	(145.187)
Totales	(532.022)	(11.505)	334.736	(208.791)

(1) : Esta partida se encuentra incluía en el rubro de Otros pasivos financieros, corrientes (Nota 16).

Concepto de Pasivo	31-12-2024			31-12-2024
	Pasivo por Arriendo	Intereses		Saldo pasivos
		Financieros (3)	Pagos periodo	
	M\$	M\$	M\$	M\$
Arriendos Corrientes (1)	(372.163)	(6.648)	322.311	(56.500)
Arriendos No Corrientes (2)	(264.218)	-	-	(264.218)
Totales	(636.381)	(6.648)	322.311	(320.718)

(2) : Esta partida se encuentra incluía en el rubro de Otros pasivos financieros, no corrientes (Nota 16).

(3) : Los intereses implícitos generados en estas operaciones, se exponen en el Estado de Resultados en la partida de Costos Financieros.

21.- Información a revelar sobre patrimonio

Información de los objetivos, políticas, y los procesos que la entidad aplica para gestionar capital

Las políticas de administración de capital de Servicios Financieros Progreso S.A., tiene por objetivo:

- Asegurar el normal funcionamiento de sus operaciones y la continuidad del negocio en el largo plazo.
- Asegurar el financiamiento de nuevas operaciones a fin de mantener un crecimiento sostenido en el tiempo.
- Mantener una estructura de capital adecuada acorde a los ciclos económicos que impactan al negocio y a la naturaleza de la industria.
- Maximizar el valor de la empresa, proveyendo un retorno adecuado para los accionistas.

Información cualitativa sobre objetivos, políticas y los procesos que la entidad aplica para gestionar capital

Servicios Financieros Progreso S.A. administra como capital el patrimonio a valor libro más la deuda financiera (deuda con bancos e instituciones financieras y Efectos de Comercio).

Información cuantitativa sobre cómo se gestiona el capital

Los resguardos financieros a los que está sujeta la Sociedad se muestran en la siguiente tabla:

	Monto al 31-12-2025	Monto al 31-12-2024		Nivel de endeudamiento * <= 6,5 al 31-12-2025	Nivel de endeudamiento * <= 6,5 al 31-12-2024
Instrumento	M\$	M\$	Resguardos	31-12-2025	31-12-2024
Efecto de comercio	4.926.786	3.610.585	120% sobre saldo insoluto	3,80	3,86
Otros créditos	77.702.992	76.137.247		no aplica	no aplica
Líneas de bonos		-		3,80	3,86

* Nivel de endeudamiento, equivale al total de pasivo dividido por el patrimonio.

Al 31 de diciembre de 2025 y 2024, Servicios Financieros Progreso S.A. ha cumplido con todos los resguardos financieros requeridos.

A su vez, la clasificación de riesgo de los instrumentos de deuda vigente al 31 de diciembre de 2025 es la siguiente:

Instrumentos	Humphreys	Tendencia	ICR	Tendencia
Líneas de Efecto de Comercio	N1/A	Estable	N1/A	Estable
Líneas de Bonos	A	Estable	A	Estable

Los requerimientos de capital son incorporados en base a las necesidades de financiamiento de la empresa, cuidando mantener un nivel de liquidez adecuado y cumpliendo con los resguardos financieros establecidos en los contratos de deuda vigente. La empresa maneja su estructura de capital y realiza ajustes en base a las condiciones económicas predominantes de manera de mitigar los riesgos asociados a condiciones de mercado adversas y en base a oportunidades que se puedan generar para mejorar la posición de liquidez de la Sociedad.

La estructura financiera y fuentes principales de financiamiento de Servicios Financieros Progreso S.A., al 31 de diciembre de 2025 y 2024, son las siguientes:

	31-12-2025	31-12-2024
	M\$	M\$
Patrimonio	27.188.038	25.394.462
Préstamos bancarios	77.702.992	76.137.247
Efecto de comercio	4.926.786	3.610.585
Total recursos financieros	109.817.816	105.142.294

Capital suscrito y pagado y número de acciones

Al 31 de diciembre de 2025 y 2024, el Capital suscrito y pagado asciende a M\$ 22.188.038, y está representado por 517.027.434.904 acciones, todas ellas suscritas y pagadas. El saldo final informado, incluye la Capitalización del 50% de las utilidades del año 2024, valor que asciende a M\$ 2.367.026.- dicha capitalización fue acordada en Junta Ordinaria de Accionistas realizada el 22 de abril de 2025.

Pago dividendos

Con fecha 28 de abril de 2025, la Junta Ordinaria de Accionistas acordó repartir en calidad de Dividendo final el equivalente al 50% de las utilidades líquidas del ejercicio 2024, monto que asciende a M\$ 2.367.026. Este Dividendo, de conformidad a la normativa aplicable y en armonía con las obligaciones de carácter financieras de la Sociedad (“covenants” vigentes), se distribuye como dividendo definitivo número 22, del cual, M\$ 1.420.216 se pagan como dividendo mínimo obligatorio a razón \$ 0,00275 por acción y M\$ 946.810 se pagan como dividendo adicional a razón de \$ 0,00183 por acción.

Con fecha 22 de abril de 2024, la Junta Ordinaria de Accionistas acordó repartir en calidad de Dividendo final el equivalente al 50% de las utilidades líquidas del ejercicio 2023, monto que asciende a M\$ 1.855.075. Este Dividendo, de conformidad a la normativa aplicable y en armonía con las obligaciones de carácter financieras de la Sociedad (“covenants” vigentes), se distribuye como dividendo definitivo número 21, del cual, M\$ 1.113.046 se pagan como dividendo mínimo obligatorio a razón \$ 0,00215 por acción y M\$ 742.029 se pagan como dividendo adicional a razón de \$ 0,00144 por acción.

Otras reservas

	31-12-2025	31-12-2024
	M\$	M\$
Otras reservas varias (1)	189.873	189.873
Re expresión saldos iniciales (2)	(94.564)	(94.564)
Ajuste derivados cobertura flujo caja (3)	(155.215)	(439.739)
Total otras reservas varias	(59.906)	(344.430)

- (1) El ítem otras reservas varias corresponde a la revalorización de propiedades de inversión para determinar el costo atribuido a la fecha de primera aplicación de las NIIF (1 de enero de 2009) y a la corrección monetaria del capital pagado, devengada durante el año de transición a NIIF, correspondiente al año 2009 (Oficio Circular N° 456 de la Comisión para el Mercado Financiero).
- (2) El ítem re-expresión saldos de inicio incorpora el efecto neto del aumento de la provisión de impuesto diferido recalculada para ejercicios anteriores compensado por el efecto de la reclasificación de un inmueble a Propiedades de Inversión con valorización a valor razonable (fair value).
- (3) El ajuste derivados cobertura, corresponde principalmente a la porción de reajuste del crédito en UF y a la variación del dólar, por los cuales se tiene un Swap de tasas y uno de Monedas (CCS), a afectos de transformar dichas fuentes de financiamiento en UF y USD, en un crédito pagadero en cuotas fijas en pesos. Debido a que el test de eficiencia resulta altamente efectivo este derivado se clasifica como de cobertura y sus efectos se registran en patrimonio.

22.- Otros activos no financieros, corrientes y no corrientes

La composición de este rubro al 31 de diciembre de 2025 y 2024 es la siguiente:

	31-12-2025	31-12-2024
	M\$	M\$
Corrientes:		
Anticipos proveedores	23.593	458.379
Gastos anticipados	34.085	26.790
Total	<u>57.678</u>	<u>485.169</u>
No corrientes:		
Inmuebles y otros bienes	(1) 569.250	524.093
Total	<u>569.250</u>	<u>524.093</u>

(1) Corresponde a bienes recuperados que mantienen un proceso judicial, por lo que no existe un plan activo de venta y se presentan como otros activos no financieros no corrientes.

En cuadro adjunto se detallan los bienes incluidos en esta clasificación:

Descripción	Ubicación	Mes/Año	Valor	Provisión	Total
		Retiro	Contable	Deterioro	Contable
			M\$	M\$	M\$
Terreno Industrial	Presidente Ibañez n° 6134, Punta Arenas	abr-08	532.173	(366)	531.807
Bien Raíz Agrícola	Lote 245-247-248, Fundo Los Angeles	nov-21	631	0	631
Inmueble	Incaica 26, Lote 35, Manzana C, Graneros	jun-25	36.812	0	36.812
Total al 31-12-2025			<u>569.616</u>	<u>(366)</u>	<u>569.250</u>

23.- Ingresos de actividades ordinarias

En general, los ingresos ordinarios, se calculan al valor razonable de la contraprestación cobrada o a cobrar y representan las utilidades generadas por los bienes vendidos, los intereses por los arrendamientos financieros, las comisiones y arriendos operativos en el marco de las operaciones normales de Servicios Financieros Progreso S.A.

El detalle y total de los ingresos ordinarios reconocidos por los ejercicios terminados al 31 de diciembre de 2024 y 2024 es el siguiente:

Clases de Ingresos de actividades ordinarias	31-12-2025	31-12-2024
	M\$	M\$
Ingresos por Intereses	12.557.053	10.504.920
Ingresos por Diferencias de Precio	8.579.262	9.597.978
Reajustes generados por colocaciones en UF	700.531	1.201.026
Intereses por mayor plazo	274.256	225.321
Ingresos por Venta de Bienes Retirados	686.183	478.859
Diferencias de Precio Prórrogas	437.523	387.347
Intereses por mora y comisión de cobranzas	3.056.928	2.706.349
Ingresos por recuperación de gastos legales	302.951	268.208
Otros Ingresos ordinarios	2.252.204	1.993.914
Total	<u>28.846.891</u>	<u>27.363.922</u>

(1) Los conceptos que incluyen los Otros ingresos ordinarios de otros productos son:

- Diferencias de precio prórrogas.
- Intereses por mora y comisión de cobranzas.
- Ingresos por recuperación de gastos legales.

Desglose de los Intereses Ordinarios por área de negocio al 31 de diciembre de 2025 y 2024 respectivamente:

	01-01-2025 31-12-2025 M\$				01-01-2024 31-12-2024 M\$			
	Leasing	Factoring	Créditos	Total	Leasing	Factoring	Créditos	Total
Ingresos por Intereses	12.219.565	-	337.488	12.557.053	10.150.284	-	354.636	10.504.920
Ingresos por Diferencias de Precio	-	8.579.262	-	8.579.262	-	9.597.978	-	9.597.978
Reajustes generados por colocaciones en UF	698.654	-	1.877	700.531	1.198.643	-	2.383	1.201.026
Intereses por mayor plazo	261.010	-	13.246	274.256	216.492	-	8.829	225.321
Ingresos por Ventas de Bienes Retirados	686.183	-	-	686.183	478.859	-	-	478.859
Diferencias de Precio Prórrogas	-	437.523	-	437.523	-	387.347	-	387.347
Intereses por mora y comisión de cobranzas	344.074	2.702.793	10.061	3.056.928	304.614	2.392.827	8.908	2.706.349
Ingresos por recuperación de gastos legales	199.671	97.759	5.521	302.951	176.772	86.548	4.888	268.208
Otros Ingresos ordinarios	1.465.104	765.692	21.408	2.252.204	912.984	1.052.341	28.589	1.993.914
Total	15.874.261	12.583.029	389.601	28.846.891	13.438.648	13.517.041	408.233	27.363.922

24.- Costo de venta

El detalle y total de los costos de venta reconocidos por los ejercicios terminados al 31 de diciembre de 2025 y 2024, es el siguiente:

Clases de costos de venta	31-12-2025	31-12-2024
	M\$	M\$
Costos por intereses por financiamiento	(5.787.142)	(5.666.910)
Reajustes generados por colocaciones en UF	(275.496)	(669.950)
Pérdidas por ventas de Bienes Retirados de Leasing	(24.087)	(68.622)
Otros costos generales de Leasing (1)	(970.418)	(917.865)
Otros costos de venta (2)	(811.508)	(531.709)
Total	<u>(7.868.651)</u>	<u>(7.855.056)</u>

(1) Dentro de los Otros Costos Generales de Leasing, podemos encontrar entre otros:

- Gastos por instalación de GPS en los bienes de leasing.
- Gastos informes comerciales para análisis de clientes.
- Comisiones por la venta y recolocación de bienes recuperados.
- Gastos de contratos que incluyen trámites de patentes y otros.

(2) Los conceptos que incluyen los Otros Costos de Venta son:

- Gastos legales operacionales.
- Gastos notariales por trámites con clientes.
- Gastos relacionados con informes comerciales.

Desglose del Costo de Venta por área de negocio al 31 de diciembre de 2025 y 2024 respectivamente:

	01-01-2025				01-01-2024			
	31-12-2025				31-12-2024			
	M\$				M\$			
	Leasing	Factoring	Créditos	Total	Leasing	Factoring	Créditos	Total
Costos por intereses por financiamiento	(3.835.668)	(1.847.459)	(104.015)	(5.787.142)	(3.319.147)	(2.236.393)	(111.370)	(5.666.910)
Reajustes generados por colocaciones en UF	(275.496)	-	-	(275.496)	(669.950)	-	-	(669.950)
Pérdidas por ventas de bienes Retirados de leasing	(24.087)	-	-	(24.087)	(68.622)	-	-	(68.622)
Otros costos generales de leasing	(965.472)	-	(4.946)	(970.418)	(915.591)	-	(2.274)	(917.865)
Otros costos de venta	(640.301)	(171.207)	-	(811.508)	(284.756)	(246.953)	-	(531.709)
Total	(5.741.024)	(2.018.666)	(108.961)	(7.868.651)	(5.258.066)	(2.483.346)	(113.644)	(7.855.056)

25.- Gastos de administración

El detalle de gastos por empleados y administración reconocidos por los ejercicios terminados al 31 de diciembre de 2025 y 2024, es el siguiente:

Clases de Gastos por Empleado	31-12-2025	31-12-2024
	M\$	M\$
Sueldos y salarios	8.853.109	8.341.455
Beneficios por terminación	267.339	302.673
Subtotal gastos personal	9.120.448	8.644.128
Asesorías y consultorías	508.894	530.990
Gastos de administración	1.581.174	1.268.813
Gastos por actividades comerciales	494.417	515.361
Depreciación derecho de uso	320.085	292.752
Depreciación activo fijo	125.737	106.163
Amortización intangibles	945.501	769.482
Subtotal gastos administrativos	3.975.808	3.483.561
Total Gastos de Administración	13.096.256	12.127.689

26.- Ganancias por acción

La utilidad (pérdida) por acción básica se calcula dividiendo la utilidad atribuible a los accionistas de la Sociedad entre el promedio ponderado de las acciones comunes en circulación en el año.

La Sociedad no ha realizado ningún tipo de operación de potencial efecto dilusivo que suponga una ganancia por acción diluido diferente del beneficio básico por acción.

Ganancias (Pérdidas) Básicas por Acción	01-01-2025	01-01-2024
	31-12-2025	31-12-2024
	M\$	M\$
Ganancia (pérdida) atribuible a los tenedores de instrumentos de participación en el patrimonio neto de la controladora	4.731.001	4.734.053
Resultado disponible para accionistas comunes, básico	4.731.001	4.734.053
Promedio ponderado de número de acciones, básico (total acciones suscritas en miles)	517.027.434,90	517.027.434,90
Ganancias (pérdidas) básicas por acción	0,00915	0,00916

27.- Operaciones por segmentos

a) A continuación se presenta una segregación por producto de todos los Activos y Pasivos (corrientes y no corrientes) de la Sociedad al 31 de diciembre de 2025 y 2024. Cabe destacar que Servicios Financieros Progreso S.A. no lleva a cabo operaciones fuera del territorio nacional.

Activos	MS					MS				
	Leasing	Factoring	Créditos	Otros	Total	Leasing	Factoring	Créditos	Otros	Total
Activos corrientes										
Efectivo y Equivalentes al Efectivo	1.109.491	959.611	2.593.181	18.233	4.680.516	1.933.500	2.754.250	1.150.044	18.233	5.856.027
Otros activos financieros corrientes	15.421	7.478	295	34.484	57.678	288.587	171.343	8.839	16.400	485.169
Deudores comerciales y otras cuentas por cobrar corrientes	38.372.459	35.165.423	765.212	1.879.615	76.182.710	32.739.929	38.757.115	1.269.058	791.820	73.557.922
Cuentas por Cobrar a Entidades Relacionadas, Corriente	250.315	-	-	3.327	253.642	160.892	-	-	1.072	161.964
Activos por impuestos corrientes	436.411	211.635	8.350	11.284	667.680	-	-	-	96.793	96.793
Total de activos corrientes distintos de los activos o grupos de activos clasificados como mantenidos para la venta o como mantenidos para distribuir a los propietarios	40.184.097	36.344.147	3.367.038	1.946.943	81.842.226	35.122.908	41.682.708	2.427.941	924.318	80.157.875
Activos no corrientes o grupos de activos para su disposición clasificados como mantenidos para la venta	2.072.488	-	-	-	2.072.488	2.416.210	-	-	-	2.416.210
Activos corrientes totales	42.256.585	36.344.147	3.367.038	1.946.943	83.914.714	37.539.118	41.682.708	2.427.941	924.318	82.574.085
Activos no corrientes										
Otros activos no financieros no corrientes	569.250	-	-	-	569.250	524.093	-	-	-	524.093
Deudores comerciales y otras cuentas por cobrar, no corrientes	34.323.319	88.007	625.765	-	35.037.091	29.830.374	109.758	735.839	-	30.675.971
Ctas. x Cobrar a Ent. Relac., No Ctes	310.349	-	-	-	310.349	57.274	-	-	-	57.274
Activos intangibles distintos de la plusvalía	840.078	3.080.292	50.516	68.262	4.039.148	2.438.079	1.514.464	78.122	20.852	4.051.517
Propiedades y Equipo	1.778.736	862.589	34.035	45.991	2.721.351	1.262.575	784.275	40.456	10.798	2.098.104
Propiedad de inversión	-	-	-	2.795.727	2.795.727	-	-	-	2.795.727	2.795.727
Total de activos no corrientes	37.821.732	4.030.888	710.316	2.909.980	45.472.916	34.112.395	2.408.497	854.417	2.827.377	40.202.686
Total de activos	80.078.317	40.375.035	4.077.354	4.856.923	129.387.630	71.651.513	44.091.205	3.282.358	3.751.695	122.776.771

Pasivos	31-12-2025					31-12-2024				
	Leasing	Factoring	MS		Total	Leasing	Factoring	MS		Total
Pasivos corrientes			Créditos	Otros				Otros		
Otros pasivos financieros corrientes	25.326.055	38.004.118	898.935	62.487	64.291.594	20.044.747	37.709.666	808.261	56.500	58.619.174
Cuentas por pagar comerciales y otras cuentas por pagar	8.171.305	699.642	-	13.412	8.884.359	5.474.259	762.583	1.156	309	6.238.307
Cuentas por Pagar a Entidades Relacionadas, Corriente	-	-	-	-	0	-	-	-	83.695	83.695
Pasivos por Impuestos Corrientes	126.256	61.226	2.416	3.264	193.162	719.005	446.625	23.039	6.149	1.194.818
Otras provisiones a corto plazo	226.663	-	-	1.288.887	1.515.550	272.390	-	-	1.218.593	1.490.983
Provision corriente por beneficios a los empleados	258.595	287.329	5.747	22.986	574.657	267.166	296.852	5.937	23.748	593.703
Otros pasivos no financieros corrientes	1.669.455	-	-	661.815	2.331.270	1.124.444	-	-	816.170	1.940.614
Pasivos corrientes totales	35.778.329	39.052.314	907.097	2.052.851	77.790.592	27.133.952	38.918.874	832.456	3.276.012	70.161.294
Pasivos no corrientes										
Otros pasivos financieros no corrientes	18.394.621	0	337.837	178.332	18.910.790	20.719.127	-	530.617	264.218	21.513.962
Otras provisiones a largo plazo	2.498.249	-	-	-	2.498.249	3.319.838	-	-	-	3.319.838
Pasivo por Impuestos Diferidos	1.960.843	950.900	37.519	50.699	2.999.961	1.436.554	892.345	46.030	12.286	2.387.215
Total de pasivos no corrientes	22.853.713	950.900	375.356	229.031	24.409.000	25.475.519	892.345	576.647	276.504	27.221.015
Total pasivos	58.632.042	40.003.214	1.282.453	2.281.882	102.199.592	52.609.471	39.811.219	1.409.103	3.552.516	97.382.309
Patrimonio										
Capital emitido	21.970.188	1.275.800	1.191.079	1.218.554	25.655.621	18.589.214	2.708.594	1.779.732	211.055	23.288.595
Ganancias (pérdidas) acumuladas	1.187.474	820.437	107.952	43.181	2.159.044	1.304.808	798.225	49.522	13.218	2.165.773
Otras reservas	(409.578)	(198.622)	(7.837)	(10.590)	(626.627)	(36.050)	(22.393)	(1.155)	(308)	(59.906)
Patrimonio total	22.748.084	1.897.615	1.291.194	1.251.145	27.188.038	17.007.652	1.726.173	1.729.055	197.529	25.394.462
Utilidad (Pérdida) del Año	2.885.449	1.767.147	101.848	(23.443)	4.731.001	2.034.390	2.553.813	144.200	1.650	4.734.053
Total de patrimonio y pasivos	84.265.575	43.667.976	2.675.496	3.509.584	129.387.630	71.651.513	44.091.205	3.282.358	3.751.695	122.776.771

b) Los ingresos por actividades ordinarias en el caso de los productos Leasing y Créditos, corresponden a intereses, comisiones y diferencias de cambio (percibidos y devengados) y en el caso del producto Factoring corresponde a diferencias de precio y comisiones cobradas o devengadas.

ESTADO DE RESULTADOS	31-12-2025					31-12-2024				
	Leasing	Factoring	Créditos	Otros	TOTAL	Leasing	Factoring	Créditos	Otros	TOTAL
Ingresos de actividades ordinarias	15.874.261	12.583.029	389.601	-	28.846.891	13.438.648	13.517.041	408.233	-	27.363.922
Costo de ventas	(5.741.024)	(2.018.666)	(108.961)	-	(7.868.651)	(4.593.874)	(3.142.585)	(118.597)	-	(7.855.056)
Ganancia bruta	10.133.237	10.564.363	280.640	-	20.978.240	8.844.774	10.374.456	289.636	-	19.508.866
Otros ingresos, por función	-	-	-	26.479	26.479	-	-	-	29.692	29.692
Gasto de administración	(6.019.038)	(7.002.670)	(74.548)	-	(13.096.256)	(5.370.237)	(6.684.050)	(73.402)	-	(12.127.689)
otros gastos por función	-	-	-	-	-	-	-	-	(150)	(150)
Pérdidas por deterioro de valor	(119.462)	(1.217.997)	(71.015)	-	(1.408.474)	(239.552)	(797.038)	(46.061)	-	(1.082.650)
Ganancias por actividades de operación	3.994.737	2.343.696	135.077	26.479	6.499.989	3.234.985	2.893.368	170.174	29.542	6.328.069
Costos financieros	-	-	-	(57.570)	(57.570)	-	-	-	(27.350)	(27.350)
Diferencias de cambio	(5.082)	-	-	-	(5.082)	(10.847)	-	-	-	(10.847)
Ganancia (pérdida), antes de impuestos	3.989.655	2.343.696	135.077	(31.091)	6.437.337	3.224.138	2.893.368	170.174	2.192	6.289.872
Gasto por impuestos a las ganancias	(1.104.206)	(576.549)	(33.229)	7.648	(1.706.336)	(668.590)	(839.296)	(47.391)	-542	(1.555.819)
Ganancia (pérdida) procedente de operaciones continuadas	2.885.449	1.767.147	101.848	(23.443)	4.731.001	2.034.390	2.553.813	144.200	1.650	4.734.053
Ganancia (pérdida)	2.885.449	1.767.147	101.848	(23.443)	4.731.001	2.034.390	2.553.813	144.200	1.650	4.734.053

El segmento de Créditos está compuesto de productos financieros que se encuentran vigentes y activos y que forman parte de las colocaciones de Servicios Financieros Progreso S.A., en este podemos encontrar el Crédito con Prenda, que funciona como un préstamo, mediante la suscripción de un pagaré, que se paga en cuotas iguales y sucesivas, en el que el bien financiado queda en prenda a favor de Servicios Financieros Progreso S.A., también se clasifica acá el Crédito para Capital de Trabajo que se otorga a clientes de buen comportamiento y con contratos vigentes de leasing. Este segmento, en definitiva, agrupa los activos, pasivos y resultados relacionados a los productos así definidos.

En el caso del segmento denominado “Otros”, podemos indicar que se registran en este ítem, una serie de activos, pasivos y resultados que representan actividades como, arriendo de propiedades de inversión y otras actividades menores que desde la perspectiva de materialidad no aportan al análisis al mostrarlas separadas y que se requiere se incorporen de alguna forma para efectos de cuadratura del estado financiero y de resultados por segmento.

c) Se adjunta resumen de flujo de efectivo por segmento:

01-01-2025 al 31-12-2025					
Saldos totales de los flujos de efectivo por Segmentos					
	Leasing M\$	Factoring M\$	Créditos M\$	Otros M\$	Total M\$
Efectivo y equivalentes al efectivo al 01-01-2025	1.933.500	2.754.250	1.150.044	18.233	5.856.027
Actividades de operación	1.939.884	136.238	1.443.137	-	3.519.259
Actividades de financiación	(1.039.702)	(1.930.877)	-	-	(2.970.579)
Actividades de inversión	(1.724.191)	-	-	-	(1.724.191)
Efectivo y equivalentes al efectivo al 31-12-2025	1.109.491	959.611	2.593.181	18.233	4.680.516

28.- Efecto de las variaciones en las tasas de cambio de la moneda extranjera

A continuación, se detalla la composición del rubro al 31 de diciembre de 2025 y 2024:

	31-12-2025 M\$	31-12-2024 M\$
Diferencia en cambio	(5.082)	(10.846)
Total	(5.082)	(10.846)

29.- Depreciación y amortización

Las depreciaciones y amortizaciones registradas por los ejercicios terminados al 31 de diciembre de 2025 y 2024, son las siguientes:

	31-12-2025 M\$	31-12-2024 M\$
Depreciación activos fijos (*)	(125.737)	(106.163)
Depreciación leasing operativos (**)	(645.268)	(284.755)
Depreciación derecho de uso (*)	(320.085)	(292.753)
Amortización de intangibles (*)	(944.351)	(769.482)
Totales	(2.035.441)	(1.453.153)

(*) Estos importes se encuentran incluidos dentro del rubro gastos de administración en el estado de resultados por función.

(**) Este valor se incluye en el concepto de costo de ventas del producto Leasing Operativos (Vendor).

30.- Otras ganancias (pérdidas) netas

Las otras ganancias (pérdidas) netas, por los ejercicios terminados al 31 de diciembre de 2025 y 2024, se detallan a continuación:

Otros Ingresos por Función	31-12-2025	31-12-2024
	M\$	M\$
Arriendo Inmuebles Clasificados como Propiedad de Inversión	-	26.971
Recuperación cartera castigada leasing	-	21.734
Recuperación otros castigos Factoring	-	223.457
Otros Ingresos no operacionales	-	2.721
Otros Ingresos	26.479	304.378
Total Ingreso	26.479	579.261

31.- Medio ambiente

El objeto social de Servicios Financieros Progreso S.A. corresponde a una Sociedad de servicios financieros, por lo que no se ve afectada directa o indirectamente por ordenanzas y leyes relativas a procesos de instalaciones industriales y cualquier otro que pudiere afectar el medio ambiente, por lo tanto, a la fecha de cierre de los presentes estados financieros no tiene comprometidos recursos ni se han efectuado pagos derivados de incumplimientos de ordenanzas municipales u otros organismos fiscalizadores.

32 - Sanciones

Al 31 de diciembre de 2025 y 2024, la Sociedad y sus directores, no han sido objeto de sanciones por parte de algún organismo fiscalizador.

33.- Hechos ocurridos después de la fecha del balance

En sesión extraordinaria de Directorio celebrada con fecha 15 de enero de 2026, se aprobó la constitución de una sociedad filial de Progreso en Colombia cuyo objeto social comprenderá la realización de actividades financieras, especialmente operaciones de factoring, leasing operativo y aquellas que sean complementarias o accesorias a dicho giro.

Entre el 1 de enero de 2026 y la fecha de emisión de los presentes estados financieros no han ocurrido otros hechos posteriores que pudieran tener un efecto significativo en las cifras en ellos presentadas, ni en la situación económica y financiera de la Sociedad.