

TU SALUD EN PERSPECTIVA

Memoria Anual 2025



 **Colmena**[®]
Está contigo

El año 2025 quedará marcado como un período de consolidación y aprendizaje para nuestra compañía y para el sistema de salud privado en su conjunto. Luego de años de profundos cambios regulatorios, ajustes estructurales y exigencias crecientes, hoy podemos afirmar que hemos avanzado con responsabilidad, convicción y foco en lo esencial: la salud y tranquilidad de las más de 570 mil personas que confían en nosotros todos los días.

El entorno en el que operamos sigue siendo desafiante. La implementación de la Ley Corta y las nuevas condiciones para la administración de la prima GES exigieron a la industria actuar con rigor técnico, disciplina financiera y un renovado compromiso con la transparencia. En Colmena lo asumimos no sólo como una obligación normativa, sino como una oportunidad para fortalecer nuestra propuesta de valor y nuestro vínculo con las personas.

“*Nuestro objetivo es claro: que cada afiliado sienta que no está solo cuando enfrenta un problema de salud relevante y que su única preocupación sea recuperarse.*”

En el contexto de los desafíos, un hito fundamental de 2025 fue el impactante informe de la Contraloría General de la República que reveló graves irregularidades en el uso y emisión de licencias médicas, lo que, sabemos, ha sido muy perjudicial para el sistema de salud, por tanto tiempo.

En Colmena hemos mantenido una postura clara y decidida frente a este fraude que ha afectado severamente nuestro objetivo de contribuir a la contención de costos en salud. **Uno de nuestros principales objetivos es resguardar el uso adecuado de los recursos del sistema, e identificar y sancionar estas irregularidades es fundamental para poder hacerlo.**

Es por ello que valoramos enormemente que hoy existan herramientas que permitan detectar con mayor claridad situaciones que por mucho tiempo fueron difíciles de pesquisar. Y los resultados ya son tangibles: en el segundo semestre de 2025 los días de licencias financiadas por Colmena disminuyeron un 14,1% respecto a los primeros seis meses del año, lo que representa alrededor de 180.000 días de licencia menos —una señal concreta de que el mayor rigor en la fiscalización está teniendo efecto.

Cuando se comprueba un uso fraudulento de este beneficio corresponde aplicar todo el rigor de las sanciones que establece la normativa, porque proteger este derecho y la integridad del sistema es también proteger a los afiliados que hacen un uso correcto de él. Con todo, aún es necesario consolidar estos esfuerzos para asegurar cambios permanentes.

En cuanto a la gestión propia de la empresa, durante 2025 fortalecimos nuestra estructura interna para enfrentar los nuevos desafíos del sistema. Reforzamos nuestro equipo con la creación y consolidación de la oficina de Transformación; el fortalecimiento del área de Tecnologías de la Información con foco en inteligencia artificial y el robustecimiento de Experiencia de Clientes. Estas capacidades no solo modernizan nuestra operación, sino que nos permiten anticiparnos a riesgos, ser más eficientes y elevar de manera sostenida la calidad de servicio.

Por otra parte, el nuevo Decreto GES representó un hito relevante. La ampliación de patologías garantizadas y la actualización de tratamientos, tecnologías y canastas reforzaron la protección financiera de nuestros afiliados y elevaron los estándares de acceso y calidad. Durante 2025, 158 mil beneficiarios contaron con un caso GES activo en Colmena, accediendo a la red de prestadores GES más amplia, robusta y especializada del sistema, con presencia nacional y acceso a clínicas privadas de alto estándar, lo que permite entregar mayor oportunidad, continuidad y resolutivez en la atención.

+11 millones

de prestaciones ambulatorias

157 mil

beneficiarios con GES activo

Lo anterior es especialmente relevante porque sabemos que la garantía legal, por sí sola, no es suficiente. La diferencia está en la gestión y la calidad de los prestadores. Por ello, fortalecimos nuestro modelo de acompañamiento clínico, incorporando equipos especializados que orientan desde la activación del beneficio hasta la coordinación de horas médicas, exámenes y acceso a medicamentos. Nuestro objetivo es claro: que cada afiliado sienta que no está solo cuando enfrenta un problema de salud relevante y que su única preocupación sea recuperarse.

En esa línea, también continuamos reforzando nuestro foco en convenios con prestadores y los servicios otorgados. Avanzamos en acuerdos que privilegian la calidad y experiencia del paciente. Impulsamos modelos de pago y convenios que alinean incentivos hacia una medicina más

eficiente y basada en valor. Creemos firmemente que contener costos no puede significar deteriorar la calidad; por el contrario, debe ser una oportunidad para gestionarla mejor.

En esa línea, también continuamos reforzando nuestro foco en la calidad de los prestadores y de los servicios otorgados. Avanzamos en acuerdos que privilegian la calidad y experiencia del paciente. Impulsamos modelos de pago y convenios que alinean incentivos hacia una medicina más eficiente y basada en valor. Creemos firmemente que contener costos no puede significar deteriorar la calidad; por el contrario, debe ser una oportunidad para gestionarla mejor.

Así, cumpliendo con nuestro compromiso de contener costos, durante 2025 impulsamos un conjunto de iniciativas concretas orientadas a hacer más eficiente el uso del sistema y mejorar las condiciones para nuestros afiliados:

- **Red de prestadores:** ampliamos y mejoramos convenios con clínicas y centros ambulatorios, aumentamos la oferta de cirugías paquetizadas —que permiten mejores condiciones económicas—, e incorporamos a la red CAEC prestadores más costo-efectivos y de alta resolutivez.
- **Acompañamiento para decidir mejor:** fortalecimos la orientación a nuestros afiliados mediante campañas de copago fijo y costo máximo, ampliamos el acceso a prestaciones con bono costo cero en laboratorio e imágenes, y reforzamos la asesoría personalizada en cirugías y hospitalizaciones.
- **Control inteligente del gasto:** incorporamos herramientas de inteligencia artificial para la revisión de cuentas hospitalarias y la validación de documentos en reembolsos, y reforzamos nuestro modelo de fiscalización de licencias médicas con mayor automatización y participación activa junto a las autoridades.

Todo ello refleja nuestra convicción: **la eficiencia y la calidad no son objetivos contrapuestos, sino dos caras de un mismo compromiso con quienes confían en nosotros.**

En el ámbito financiero, 2025 representó un hito relevante. No sólo fue el primer año con utilidades desde 2021 (\$ 15.539 millones, equivalente a 1,52% sobre los ingresos de la compañía), sino que también logramos una mejora sustancial en nuestra operación cotidiana, cerrando el año con resultado operacional positivo. Esta es la señal concreta de que el proceso de ajuste, disciplina financiera y eficiencia operacional comienza a rendir frutos. Y esto es importante no sólo desde el interés de los accionistas, sino que porque **la sostenibilidad económica de la empresa es condición indispensable para seguir garantizando cobertura, calidad y tranquilidad a nuestros afiliados en el largo plazo.**

En paralelo, y como una clara señal de que este camino va en la dirección correcta, obtuvimos el primer lugar de la industria en el PXI (Praxis Xperience Index), reconocimiento que mide directamente la percepción de los afiliados sobre su experiencia. En materia de prevención, **realizamos más de 80.000 exámenes sin costo para el afiliado —un 15% más que el año anterior—, consolidando nuestro compromiso con la detección temprana como la forma más eficiente de proteger la salud y contener el gasto a largo plazo.**



+80 mil
exámenes preventivos sin costo

En el ámbito comunicacional, 2025 marcó un hito adicional para Colmena: por primera vez lanzamos una campaña protagonizada por deportistas de alto rendimiento que son afiliados de la compañía. No es una campaña convencional. Es la expresión de algo que guía nuestra gestión: que la salud se construye con constancia, prevención y el respaldo de un equipo. Los mismos valores que llevan a un atleta a la élite son los que queremos poner al servicio de las 580 mil personas que confían en nosotros cada día.

Además, continuamos simplificando planes, fortaleciendo nuestros canales digitales y mejorando la experiencia de servicio. Hoy nuestros afiliados pueden realizar la mayoría de sus trámites en forma remota, activar beneficios GES y CAEC, gestionar reembolsos cada vez más rápidos y resolver dudas a través de canales ágiles y cercanos. Esta transformación no reemplaza la atención humana: la complementa y la potencia.

Nada de lo anterior habría sido posible sin el compromiso extraordinario de nuestros colaboradores. En un escenario exigente, su profesionalismo, vocación de servicio y sentido de propósito han sido el principal activo de Colmena. A ellos, mi reconocimiento y gratitud.

También agradezco a nuestros prestadores, que día a día sostienen la atención clínica con estándares de excelencia, y a nuestros afiliados, que continúan depositando su confianza en nosotros. Sabemos que esa confianza no es automática: se construye con hechos, con transparencia y con coherencia entre lo que decimos y lo que hacemos.

Mirando hacia 2026, los desafíos son claros: profundizar la transformación en curso, pasando de la implementación de mejoras hacia su consolidación; contribuir activamente a la sostenibilidad del sistema; y avanzar hacia una mayor integración digital y clínica, con un uso más intensivo de datos y tecnología. Todo ello con el objetivo de consolidar un modelo centrado genuinamente en las personas que confían en nosotros, donde la prevención, la detección temprana y una experiencia proactiva e integrada sean la norma y no la excepción.

Ramiro Sánchez T.
Presidente Ejecutivo
Isapre Colmena

NOSOTROS

En Colmena creemos que una isapre no es solo un seguro:

es un aliado permanente en el cuidado de la salud de las personas y sus familias.

Ese propósito orienta cada decisión que tomamos y se expresa en tres principios que guían nuestro trabajo día a día:

1

La mejor decisión para tu salud: te acompañamos con información clara y oportuna para que puedas elegir con confianza en cada momento de tu vida.

2

Cerca de ti, siempre: escuchamos con empatía, entendemos tu situación y buscamos respuestas concretas a lo que realmente necesitas.

3

Tu experiencia, más simple: mejoramos constantemente nuestros procesos y canales para que relacionarte con nosotros sea fácil, rápido y sin complicaciones.



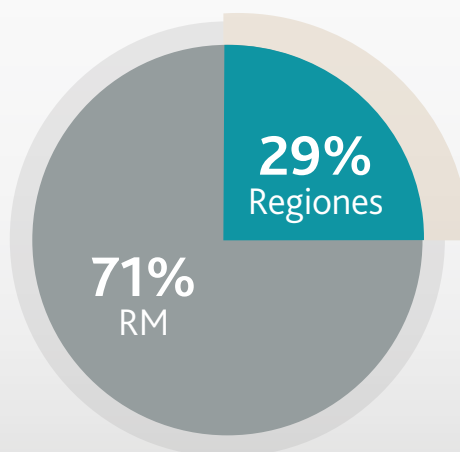
NUESTRO EQUIPO

Colmena es, ante todo, su gente.

Los 1.679 colaboradores que forman parte de esta organización son quienes hacen posible, cada día, que miles de personas reciban una atención cercana, oportuna y de calidad.

Construir un lugar de trabajo que refleje los mismos valores que ofrecemos hacia afuera —inclusión, compromiso y excelencia— es parte esencial de lo que somos.

1.679
COLABORADORES



EQUIPO EJECUTIVO

El equipo ejecutivo de Colmena conduce las distintas áreas que hacen posible nuestra propuesta de valor.

Su rol es traducir la estrategia en resultados concretos: una operación más eficiente, una red de prestadores más sólida y una experiencia de salud que esté genuinamente a la altura de quienes confían en nosotros.

- **Carola Schwencke R.**

Gerencia General
Ingeniero Civil de Industrias, Pontificia Universidad Católica de Chile
Diplomado en Gobierno Corporativo, Universidad Adolfo Ibáñez

- **Luz María Román C.**

Fiscalía
Abogado, Universidad Diego Portales
Diplomado en Gobierno Corporativo, Universidad Adolfo Ibáñez

- **Jean Pierre Fuentes L.**

Gerencia de Clientes y Productos
Ingeniero Comercial, Universidad Finis Terrae
MBA Executive, Universidad Finis Terrae

- **Alejandro Meyer R.**

Gerencia de Convenios
Ingeniero Comercial, Universidad de Chile
Master en Marketing y Canales de Distribución, Universitat de Barcelona

- **Hans Peter Möller E.**

Gerencia de Desarrollo
Ingeniero Civil de Industrias, Pontificia Universidad Católica de Chile
Magister en Ciencias de la Ingeniería, Pontificia Universidad Católica de Chile

- **Carlos Fabres O.**

Gerencia de Finanzas
Ingeniero Comercial, Universidad Finis Terrae
Diplomado en Dirección, Universidad Adolfo Ibáñez

- **César Navarro H.¹**

Gerencia de Personas y Organización
Ingeniero Comercial, Universidad Santo Tomás
Magister en Planificación y Control de Gestión, Universidad Mayor

- **Rosario Cortés J.²**

Gerencia de Salud y Operaciones
Administradora de Servicios, Universidad de los Andes

- **Pedro Prats G.**

Gerencia de Tecnología e Innovación
Ingeniero Civil en Computación, Universidad de Chile
MBA, Universidad Adolfo Ibáñez

- **Jaime Sánchez J.**

Gerencia de Ventas
Ingeniero Comercial, Universidad de los Andes
MBA, Universidad Andrés Bello

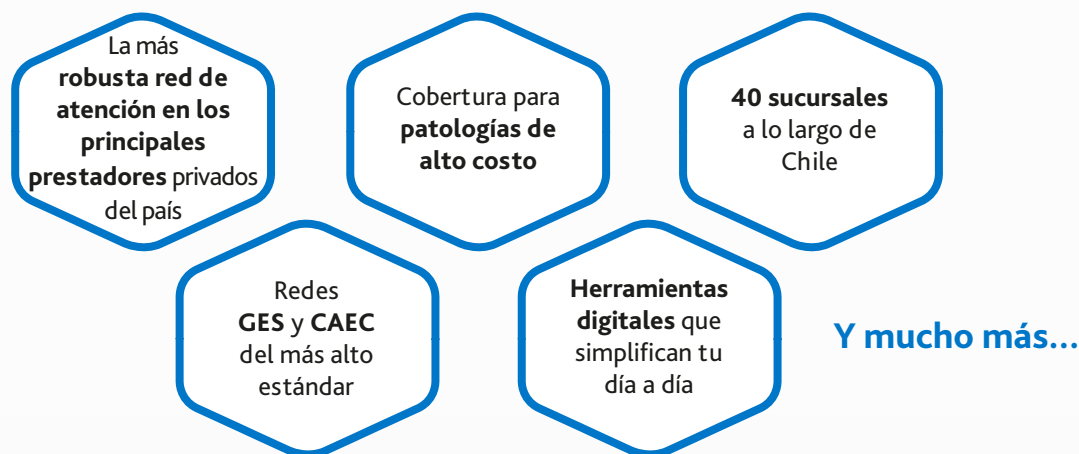
¹ Silvia Gascón asumió como Gerente de Personas el 1 de marzo de 2026.

² Laura Cicchitti asumió como Gerente de Operaciones el 1 de junio de 2026.



COLMENA PARA TI

Queremos que cada persona que elige Colmena sienta que tomó la mejor decisión para su salud. Eso significa acompañarla en reducir su gasto de bolsillo, facilitarle el acceso a una atención oportuna y ofrecerle una experiencia que esté a la altura de lo que necesita. Para lograrlo, contamos con una propuesta integral:



PLANES

Con el propósito de mantener a nuestros afiliados en el centro de nuestra gestión, durante 2025 continuamos fortaleciendo nuestra oferta de Planes de Salud, diseñando soluciones que respondan de manera integral a sus necesidades, según su etapa de vida y ubicación a lo largo del país, asegurando acceso a alternativas de alto valor.

En este contexto, incorporamos las **líneas Deluxe Ultra y Elite**, con cobertura preferente en destacados prestadores de la Región Metropolitana, elevando los estándares de atención, calidad y competitividad de nuestra oferta.



**COLMENA
DELUXE ULTRA**



**COLMENA
ELITE**

Asimismo, consolidamos nuestra presencia en regiones, complementando los planes de libre elección con nuevas alternativas en modalidad preferente, incorporando reconocidas clínicas regionales e incluyendo el beneficio de Urgencia Integral con copago fijo, brindando mayor certeza financiera y acceso oportuno en todo el país. Además, innovamos en productos complementarios con el lanzamiento de **Pet Care** orientado a complementar el plan de salud de nuestros afiliados con el cuidado de mascotas. También incorporamos **Click Bienestar**, con el objetivo de entregar la posibilidad de ampliar la cobertura en salud mental y bienestar integral, respondiendo a las nuevas necesidades de cuidado y prevención de nuestros beneficiarios.

De este modo, reafirmamos nuestro compromiso con una propuesta de valor sólida, equitativa y alineada con las expectativas de nuestros afiliados a nivel nacional.

PRESTADORES Y SUCURSALES

Estar cerca de las personas no es solo un compromiso declarado: es una decisión de inversión permanente. Mantenemos la red de prestadores privados más robusta del sistema de salud en el país, y un total de 40 sucursales entre Arica y Punta Arenas.

Además, seguimos fortaleciendo nuestros canales digitales para que cada afiliado pueda aprovechar al máximo su plan, resolver sus dudas con rapidez y contar con información clara en los momentos que más importan para que puedas:

Aprovechar al
máximo tu plan
de salud

Resolver tus
dudas de forma
ágil

Recibir
información clara
en momentos
clave

Sucursales en Región Metropolitana

- La Dehesa
- La Florida
- Las Condes
- Maipú
- Providencia
- San Bernardo
- La Florida

Centros de Atención en el país

- Centro Médico UC Christus RM
- Clínica Meds Rancagua
- Clínica Sanatorio Alemán Concepción

Sucursales en Regiones

- Arica y Parinacota (Arica)
- Tarapacá (Iquique)

- Antofagasta (Tocopilla, Calama y Antofagasta)

- Atacama (Copiapó y Vallenar)

- Coquimbo (La Serena y Ovalle)

- Valparaíso (Los Andes, Quillota y Viña del Mar)

- Libertador Bernardo O'Higgins (Rancagua, San Fernando, Santa Cruz)

- Maule (Curicó, Constitución, Talca y Linares)

- Ñuble (Chillán)

- Biobío (Concepción y Los Ángeles)

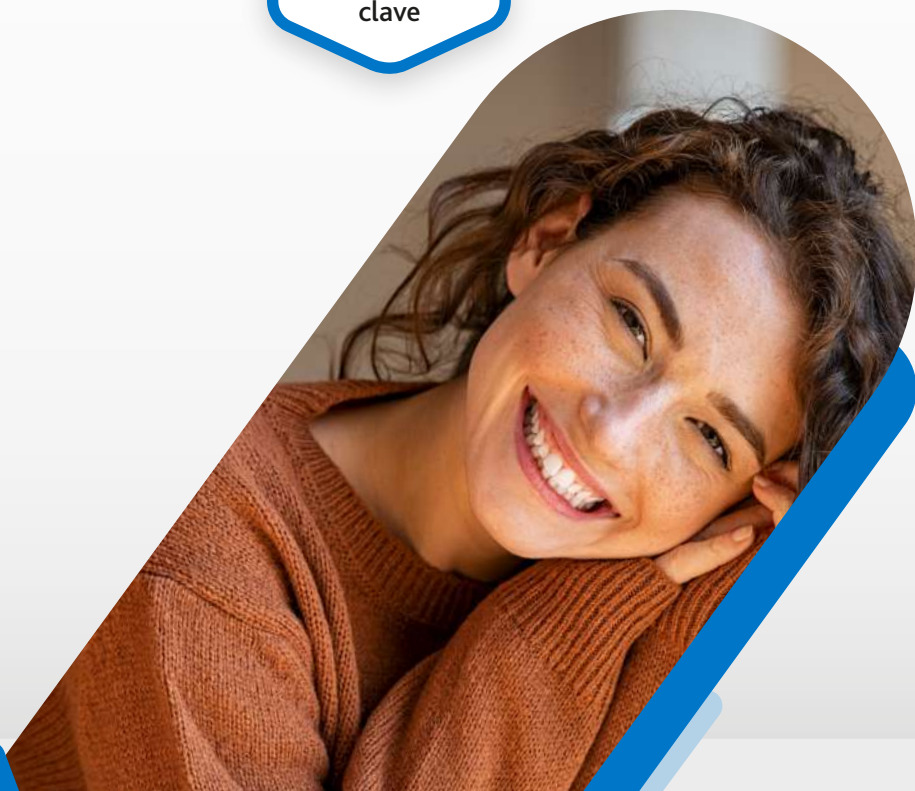
- De La Araucanía (Temuco)

- De Los Ríos (Valdivia)

- Los Lagos (Osorno, Puerto Varas, Puerto Montt y Castro)

- Aysén del General Carlos Ibáñez del Campo (Coyhaique)

- Magallanes y Antártica Chilena (Punta Arenas)



GESTIÓN EN CIFRAS

Afiliados

+370.000

cotizantes

+48.000

nuevos beneficiarios

+570.000

beneficiarios totales

Asesorías

Realizamos
**más de 3
millones de
asesorías,**
acompañando
decisiones de salud
de forma personalizada.



Total: 3.073.906

Salud Mental

En 2025 se registraron:

+1 millón

de prestaciones en salud mental

**+\$24.000
millones**

en bonificación

Prevención

+80.000

exámenes preventivos sin costo, esto
es 14% más que en 2024

444 millones

En prestaciones que tuvieron costo cero
para nuestros afiliados.

+3 millones

de asesorías, acompañando decisiones de
salud de forma personalizada

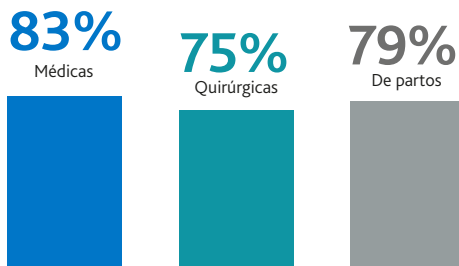
GESTIÓN EN CIFRAS

Hospitalización

+159.000

Este año, cubrimos más de 159 mil hospitalizaciones con un **78% de cobertura** promedio, lo que significó un respaldo financiero de más de \$457.000 millones.

% de cobertura por tipo de hospitalización



Ambulatorio

No solo estuvimos para lo grande.

También ayudamos a financiar:

+4 millones

de consultas médicas

+6,4 millones

de exámenes

+1 millón

de imágenes diagnósticas

GES

+157.000

beneficiarios con GES activo

192

prestadores privados en convenio

con un total de

+2 millones

de prestaciones

CAEC

20.000

hospitalizaciones con cobertura CAEC con un 93% de cobertura

130.000 millones

en respaldo financiero

+4.500

nuevas activaciones

Licencias médicas

Financiamos cerca de **3 millones** de días de licencias médicas, lo que representó un respaldo financiero de **más de \$174.000 millones**.

COMO LO LOGRAMOS



2025: un año de ejecución y consolidación

El año 2024 estuvo marcado por la necesidad de adaptación a un entorno exigente, pero también por la definición de un rumbo claro para Colmena. En ese contexto, establecimos como ejes prioritarios avanzar hacia un modelo de atención más cercano, simplificar la relación con los afiliados, fortalecer nuestras capacidades digitales y recuperar la confianza, en un sistema de salud que enfrentaba cuestionamientos relevantes.

2025 fue el año en que la estrategia se tradujo en hechos y avanzamos en lo que más importa: que las personas sintieran la diferencia. Mejores coberturas, atención más oportuna, procesos más confiables y una relación más cercana con quienes confían en nosotros cada día.

Ese resultado no surge de una sola decisión ni de un solo equipo. Es el producto de una organización que aprendió a ejecutar con mayor coordinación y foco. A continuación mostramos, por área de gestión, cómo cada parte de Colmena contribuyó a construir ese avance.

Experiencia de afiliados

Gerencia de Clientes y Productos

Para los afiliados, la cara más visible de Colmena es la calidad de la atención que reciben cuando más la necesitan. En 2025, ese estándar mejoró de manera medible: Colmena obtuvo el primer lugar de la industria en el PXI (Praxis Xperience Index), reconocimiento que refleja directamente la percepción de las personas sobre su experiencia con la compañía. Además, renovamos la oferta de planes de salud, haciéndola más competitiva y adaptable a distintas necesidades, y se reforzó el vínculo con los afiliados a través de una estrategia que asocia a Colmena con el bienestar, la prevención y la vida activa —incluyendo, por primera vez, una campaña de publicidad protagonizada por deportistas de alto rendimiento afiliados a la compañía.



COMO LO LOGRAMOS

Crecimiento con propósito

Gerencia de Ventas

Crece no es solo sumar afiliados: es incorporar a las personas correctas, con el plan adecuado para sus necesidades. En 2025, Colmena registró un crecimiento de 29% en nuevas afiliaciones respecto del año anterior, reflejando un avance relevante en la capacidad de atracción comercial. Además, gracias a una propuesta comercial más robusta y diversificada, crecimos un 12% en la venta de productos adicionales y tuvimos un aumento de 24% en la venta nueva a empresas con convenios colectivos.

Como parte de esta evolución, se diseñó y pilotó el modelo **"Maximiza tu Potencial"**, orientado a profesionalizar y optimizar la gestión de los equipos comerciales. El resultado es una base más sólida para seguir ampliando la presencia de Colmena en el mercado y fortalecer el vínculo con quienes eligen nuestra oferta de valor.

Salud en acción

Gerencia de Salud y Operaciones

Acceder a una prestación de salud en el momento correcto, con información clara sobre los costos, marca una diferencia real para las personas. En 2025 se fortalecieron los procesos de orientación y acompañamiento: más afiliados recibieron asesoría personalizada antes de una cirugía o una hospitalización, y se consolidó el apoyo especializado en GES y CAEC para facilitar decisiones en momentos críticos. Al mismo tiempo, la incorporación de inteligencia artificial en la revisión de cuentas hospitalarias y la gestión de reembolsos permitió procesos más precisos y confiables. En materia de licencias médicas, reforzamos los controles con mayor automatización y participación activa en fiscalizaciones, contribuyendo a resguardar la integridad del sistema.

Acceso ampliado

Gerencia de Convenios

La cobertura efectiva depende, en gran parte, de la red de prestadores disponible. Durante 2025 esa red se fortaleció: se ampliaron las redes GES y CAEC incorporando prestadores más costo-efectivos y de alta resolutiveidad, se extendió la oferta de paquetes a todo evento para dar mayor previsibilidad de costos, y se sumaron nuevas empresas al segmento colectivo. El resultado es una propuesta de acceso más amplia, con mejores condiciones económicas y más alternativas de atención a lo largo del país.

COMO LO LOGRAMOS

Tecnología que transforma

Gerencia de Tecnología e Innovación

La transformación de Colmena requiere una plataforma tecnológica que la sostenga. El hito más relevante de 2025 fue la migración del sistema VAX, plataforma crítica para la gestión de contratos, que reduce riesgos operacionales y agiliza procesos fundamentales del negocio. En paralelo, ordenamos el portafolio de proyectos tecnológicos y desarrollamos nuevas capacidades en inteligencia artificial, sentando bases más sólidas para una evolución digital con foco en resultados concretos para los afiliados.

Estrategia en marcha

Gerencia de Desarrollo

Para que la transformación sea sostenible, necesita estructura y método. En 2025 creamos la Oficina de Transformación, instancia que ordena y da seguimiento a los proyectos estratégicos de la compañía, asegurando coherencia entre iniciativas y foco en los objetivos. También mejoramos los modelos de tarificación con información más actualizada, y avanzamos en el uso de inteligencia artificial en reembolso, abriendo oportunidades concretas de eficiencia para el mediano plazo.

Las personas detrás del cambio

Gerencia de Personas

Ninguno de estos avances es posible sin equipos comprometidos y bien conducidos. Durante 2025 trabajamos en fortalecer la estructura organizacional, instalar una comunicación interna más directa y consolidar una cultura alineada con los desafíos de la transformación. La apuesta es clara: la calidad del servicio que recibe un afiliado depende directamente de las capacidades y el compromiso de las personas que trabajan en Colmena.

ESTADOS FINANCIEROS 2025

ESTADOS DE SITUACIÓN FINANCIERA CLASIFICADOS (ACTIVOS)

		EJERCICIO ACTUAL	EJERCICIO COMPARATIVO
Código IFRS	Estado de Situación Financiera Clasificado	31-12-2025 Monto en M\$	31-12-2024 Monto en M\$
	Estado de Situación Financiera		
	Activos		
	Activos corrientes		
11010	Efectivo y equivalentes al efectivo	32.261.938	10.987.644
11020	Otros activos financieros, corrientes	0	0
11030	Otros activos no financieros, corrientes	11.661.381	7.192.419
11040	Deudores comerciales y otras cuentas por cobrar, corrientes	50.289.692	34.867.625
11050	Cuentas por cobrar a entidades relacionadas, corrientes	0	48.145
11060	Inventarios	76.185	63.672
11070	Activos por impuestos, corrientes	2.530.941	2.587.397
11080	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	96.820.137	55.746.902
11090	Activos no corrientes o grupos de activos para su disposición clasificados como mantenidos para la venta	0	0
11091	Activos no corrientes o grupos de activos para su disposición clasificados como mantenidos para distribuir a los propietarios	0	0
11092	Activos no corrientes o grupos de activos para su disposición clasificados como mantenidos para la venta o como mantenidos para distribuir a los propietarios	0	0
11000	Activos corrientes totales	96.820.137	55.746.902
	Activos no corrientes		
12010	Otros activos financieros, no corrientes	100.437.021	93.699.611
12020	Otros activos no financieros, no corrientes	6.551.888	10.594.964
12030	Derechos por cobrar, no corrientes	0	0
12040	Cuentas por cobrar a entidades relacionadas, no corrientes	0	0
12050	Inversiones contabilizadas utilizando el método de la participación	0	0
12060	Activos intangibles distintos de la plusvalía	48.793.382	48.935.807
12070	Plusvalía	83.873.834	83.873.834
12080	Propiedades, Planta y Equipo, Neto	1.386.703	1.353.625
12090	Propiedad de inversión	0	0
12100	Activos por impuestos diferidos	35.932.356	37.311.552
12000	Total de activos no corrientes	276.975.184	275.769.393
10000	Total de activos	373.795.321	331.516.295

ESTADOS DE SITUACIÓN FINANCIERA CLASIFICADOS (PASIVOS)

Código IFRS	Estado de Situación Financiera Clasificado	EJERCICIO ACTUAL	EJERCICIO COMPARATIVO
		31-12-2025 Monto en M\$	31-12-2024 Monto en M\$
	Patrimonio y pasivos		
	Pasivos		
	Pasivos corrientes		
21010	Otros pasivos financieros, corrientes	2.419.158	2.127.826
21020	Cuentas comerciales y otras cuentas por pagar, corrientes	134.003.047	115.045.269
21030	Cuentas por pagar a entidades relacionadas, corrientes	0	0
21040	Otras provisiones, corrientes	47.098.439	40.868.265
21050	Pasivos por impuestos, corrientes	2.742.763	3.053.854
21060	Provisiones por beneficios a los empleados, corrientes	2.683.162	2.625.139
21070	Otros pasivos no financieros, corrientes	0	0
21071	Total de pasivos corrientes distintos de los pasivos incluidos en grupos de activos para su disposición clasificados como mantenidos para la venta	188.946.569	163.720.353
21072	Pasivos incluidos en grupos de activos para su disposición clasificados como mantenidos para la venta	0	0
21000	Pasivos corrientes totales	188.946.569	163.720.353
	Pasivos no corrientes		
22010	Otros pasivos financieros, no corrientes	6.996.383	8.964.996
22020	Otras cuentas por pagar, no corrientes	0	0
22030	Cuentas por pagar a entidades relacionadas, no corrientes	0	0
22040	Otras provisiones, no corrientes	0	0
22050	Pasivo por impuestos diferidos	31.142.853	27.660.753
22060	Provisiones por beneficios a los empleados, no corrientes	0	0
22070	Otros pasivos no financieros, no corrientes	0	0
22000	Total de pasivos no corrientes	38.139.236	36.625.749
20000	Total pasivos	227.085.805	200.346.102
	Patrimonio		
23010	Capital emitido	156.000.077	156.000.077
23020	Ganancias (pérdidas) acumuladas	-25.476.887	-25.369.827
23030	Primas de emisión	0	0
23040	Acciones propias en cartera	0	0
23050	Otras participaciones en el patrimonio	0	0
23060	Otras reservas	647.003	647.003
23070	Resultado del ejercicio	15.539.323	-107.060
23071	Dividendos provisorios	0	0
23072	Patrimonio atribuible a los propietarios de la controladora	146.709.516	131.170.193
23073	Participaciones no controladoras	0	0
23000	Patrimonio total	146.709.516	131.170.193
24000	Total de patrimonio y pasivos	373.795.321	331.516.295

ESTADOS DE RESULTADOS POR FUNCIÓN

Código IFRS	Estado de Resultados Por Función	ACUMULADO	
		01-01-2025 31-12-2025 Monto en M\$	01-01-2024 31-12-2024 Monto en M\$
	Estado de resultados		
	Ganancia (pérdida)		
30010	Ingresos de actividades ordinarias	1.019.579.718	945.813.750
30020	Costo de ventas	-928.626.659	-871.360.340
30030	Ganancia bruta	90.953.059	74.453.410
30040	Ganancias que surgen de la baja en cuentas de activos financieros medidos al costo amortizado	0	0
30050	Pérdidas que surgen de la baja en cuentas de activos financieros medidos al costo amortizado	0	0
30060	Otros ingresos, por función	8.813.760	7.737.402
30070	Costos de distribución	0	0
30080	Gasto de administración	-77.330.331	-82.644.977
30090	Otros gastos, por función	-9.375.513	-8.747.505
30100	Otras ganancias (pérdidas)	85.272	178.108
30110	Ingresos financieros	7.461.778	8.155.009
30120	Costos financieros	-220.586	-243.996
30130	Participación en las ganancias (pérdidas) de asociadas y negocios conjuntos que se contabilicen utilizando el método de la participación	0	0
30140	Diferencias de cambio	0	0
30150	Resultados por unidades de reajuste	-2.019	-8.301
31160	Ganancias (pérdidas) que surgen de la diferencia entre el valor libro anterior y el valor justo de activos financieros reclasificados medidos a valor razonable	0	0
30170	Ganancia (pérdida), antes de impuestos	20.385.420	-1.120.850
30180	Gasto por impuestos a las ganancias	-4.846.097	1.013.790
30190	Ganancia (pérdida) procedente de operaciones continuadas	15.539.323	-107.060
30200	Ganancia (pérdida) procedente de operaciones discontinuadas	0	0
23070	Ganancia (pérdida)	15.539.323	-107.060
	Ganancia (pérdida), atribuible a		
30210	Ganancia (pérdida), atribuible a los propietarios de la controladora	15.539.323	-107.060
30220	Ganancia (pérdida), atribuible a participaciones no controladoras	0	0
23070	Ganancia (pérdida)	15.539.323	-107.060
	Ganancias por acción		
	Ganancia por acción básica		
30240	Ganancia (pérdida) por acción básica en operaciones continuadas	5,18	-0,04
30250	Ganancia (pérdidas) por acción básica en operaciones discontinuadas	0	0
30260	Ganancia (pérdida) por acción básica	0	0
	Ganancias por acción diluidas		
30270	Ganancias (pérdida) diluida por acción procedente de operaciones continuadas	0	0
30280	Ganancias (pérdida) diluida por acción procedentes de operaciones discontinuadas	0	0
30290	Ganancias (pérdida) diluida por acción	0	0

