

## **Servicios Financieros** **Progreso S.A.**

Anual y Cambio de Tendencia de Clasificación

### ANALISTAS:

Nadia Aravena González  
Antonio González G.  
Hernán Jiménez A.  
nadia.aravena@humphreys.cl  
antonio.gonzalez@humphreys.cl  
hernan.jimenez@humphreys.cl

FECHA  
Agosto 2025

Categoría de riesgo <sup>1</sup>	
Tipo de instrumento	Categoría

Efectos de comercio **Nivel 1/A**  
 Acciones (PROGRESO) **Primera Clase Nivel 4**  
 Tendencia<sup>2</sup> **Favorable**

EEFF base Marzo 2025

Número y fecha de inscripción de emisiones de deuda	
Línea de efectos de comercio	N° 141 de 29.06.2021

Estados de Resultados Consolidados IFRS						
M\$ de cada año	2020	2021	2022	2023	2024	mar-25
Ingresos de actividades ordinarias	12.609.366	14.456.899	23.601.011	25.588.751	27.363.922	7.135.080
Costo de ventas	-4.311.737	-4.056.472	-9.831.516	-10.088.320	-9.487.275	-2.538.017
<b>Ganancia bruta</b>	<b>8.297.629</b>	<b>10.400.427</b>	<b>13.769.495</b>	<b>15.500.431</b>	<b>17.876.647</b>	<b>4.597.063</b>
Gastos de administración	-6.047.040	-6.681.013	-8.178.656	-10.245.054	-12.127.689	-3.198.177
Ganancia, antes de impuestos	2.455.326	3.817.393	6.171.129	5.493.357	6.289.872	1.439.936
Gasto por imppto. a ganancias	15.486	-666.617	-1.666.205	-1.783.206	-1.555.819	-356.220
<b>Ganancia</b>	<b>2.470.812</b>	<b>3.150.776</b>	<b>4.504.924</b>	<b>3.710.151</b>	<b>4.734.053</b>	<b>1.083.716</b>

Estados de Situación Financiera Consolidados IFRS						
M\$ de cada año	2020	2021	2022	2023	2024	mar-25
Activos corrientes	48.123.139	51.433.120	62.164.745	71.304.583	82.574.085	75.135.052
Activos no corrientes	25.429.611	28.585.699	31.086.688	36.052.633	40.202.686	41.524.723
<b>Total activos</b>	<b>73.552.750</b>	<b>80.018.819</b>	<b>93.251.433</b>	<b>107.357.216</b>	<b>122.776.771</b>	<b>116.659.775</b>
Pasivos corrientes	46.181.902	45.195.897	51.381.399	61.557.733	70.161.294	63.692.602
Pasivos no corrientes	10.229.173	15.969.843	20.738.363	23.261.320	27.221.015	26.843.664
Patrimonio	17.141.675	18.853.079	21.131.671	22.538.163	25.394.462	26.123.509
<b>Total patrimonio y pasivos</b>	<b>73.552.750</b>	<b>80.018.819</b>	<b>93.251.433</b>	<b>107.357.216</b>	<b>122.776.771</b>	<b>116.659.775</b>
<b>Colocaciones netas<sup>3</sup></b>	<b>56.704.939</b>	<b>64.066.037</b>	<b>76.165.704</b>	<b>94.616.996</b>	<b>104.233.893</b>	<b>99.312.095</b>
<b>Deuda financiera<sup>4</sup></b>	<b>47.204.661</b>	<b>54.208.324</b>	<b>64.240.281</b>	<b>70.544.773</b>	<b>80.068.550</b>	<b>74.416.597</b>

<sup>1</sup> Metodología aplicada: Metodología Clasificación de Riesgo Empresas Financieras (29-02-2024).

<sup>2</sup> Tendencia anterior: Estable.

<sup>3</sup> Corresponde a la cuenta "Deudores comerciales y otras cuentas por cobrar, corrientes" y "Derechos por cobrar, no corrientes".

<sup>4</sup> Considera las cuentas "Otros pasivos financieros, corrientes" + "Otros pasivos financieros, no corrientes".

# Opinión

## Fundamentos de la clasificación

**Servicios Financieros Progreso S.A. (Progreso)** nació en 1988 y, actualmente, desarrolla operaciones de *leasing*, *factoring* y en menor medida en crédito. El mercado objetivo de la compañía es la pequeña y mediana empresa (Pymes).

A marzo de 2025, la sociedad presentaba activos por \$ 116.660 millones y colocaciones netas por \$ 99.312 millones, de las cuales aproximadamente el 65,0% corresponde a operaciones de *leasing*, el 32,7% a *factoring* y el porcentaje restante, se agrupa en operaciones de crédito y otros. Por su parte, los activos de la sociedad son financiados con \$ 74.417 millones de deuda financiera, \$ 26.124 millones de patrimonio y el resto, principalmente, por cuentas por pagar. La mencionada estructura del balance permitió a la empresa generar durante el primer trimestre de 2025 un ingreso y una ganancia de \$ 7.135 millones y \$ 1.084 millones, respectivamente.

El cambio de tendencia desde “*Estable*” a “*Favorable*”, responde a la mayor atomización que ha presentado la cartera crediticia de la compañía, mitigando el impacto de eventuales incumplimiento por parte de los principales deudores. Así, los diez principales deudores pasaron de representar en 2023 un 42,2% del patrimonio a un 30,5% en 2025. Si bien la adecuada o elevada solvencia de los deudores más relevantes reduce significativamente su probabilidad de incumplimiento, de suceder el hecho podría tener un impacto no menor en los resultados de **Progreso**. De mantenerse la política de atomización de deudores y de contención de la exposición del patrimonio ante los principales riesgos, la clasificación de riesgo podría ser revisada al alza; todo ello asumiendo que la compañía mantiene su nivel de endeudamiento y mantiene o acrecienta su *stock* de colocaciones.

La clasificación vigente de **Progreso**, tanto para la solvencia en “*Categoría A*” y de efectos de comercio en “*Categoría A/Nivel 1*”, se fundamenta, principalmente, en la experiencia y el conocimiento que la administración y su principal accionista tienen sobre su mercado objetivo —Pymes— y empresas de maquinaria, lo que conlleva adecuadas prácticas en relación con la liquidación de activos subyacentes en el producto *leasing*, reconociendo el sostenido crecimiento de los últimos años. Cabe mencionar la participación de su principal accionista, que también forma parte del directorio, en empresas proveedoras de la Pyme, lo cual permite ampliar la visión del mercado secundario de los activos dados en *leasing*. La clasificación reconoce como elemento positivo el compromiso y la capacidad que los accionistas han mostrado en el pasado para reaccionar ante entornos desfavorables y apoyar efectivamente la liquidez de la empresa. Complementariamente, la evaluación incorpora el hecho de que la firma presenta un endeudamiento controlable, dada su estructura organizacional y capacidad comercial, con una deuda moderada en relación con su nivel patrimonial y la categoría asignada.

La clasificación también recoge las características propias de sus líneas de negocios, las que mitigan los riesgos crediticios. En el caso del *leasing*, las operaciones cuentan con activos susceptibles de ser liquidados, lo que reduce las pérdidas esperadas en los casos de *default*; además de contar con un alto nivel de garantías y otros mecanismos de cobertura. Por su parte, el *factoring*, principalmente un negocio de corto plazo lo que permite a la compañía adecuarse rápidamente, en cuanto a volumen, a las condiciones económicas, entregando mayor flexibilidad para generar liquidez. Cabe mencionar que, durante los últimos años, la sociedad ha aumentado la importancia relativa del negocio del *factoring*, el que a marzo de 2025 representa un 32,7% de las colocaciones netas.

Adicionalmente, dentro de la clasificación se consideran los mecanismos de control interno implementados por **Progreso**, sobre todo en términos de auditoría, dado que, al ser comparado con otras instituciones financieras no bancarias de similar tamaño, cuentan con un estándar elevado.

Sumado a lo anterior, se considera como elemento positivo, la atomización de los riesgos individuales que asume la compañía, tanto a nivel de clientes como deudores, dado que presenta un reducido porcentaje de concentración al compararlo con otras empresas que participan en el mercado. Además, al contar con un activo asociado, en el caso de *leasing*, las pérdidas esperadas se reducen. Cabe mencionar que, durante los últimos periodos, **Progreso** ha mostrado una disminución en las concentraciones a nivel de clientes y deudores, donde, a marzo de 2025, el principal deudor representaba un 5,9% del patrimonio, mientras que el principal cliente un 0,8% del *stock*, lo que se considera favorable para la clasificación.

Sin perjuicio de las fortalezas aludidas la clasificación de riesgo de **Progreso** se ve limitada, entre otros aspectos, por el reducido volumen, en términos relativos, de los niveles de actividad de la empresa, situación que limita el acceso a economías de escala, sin embargo, se reconoce el crecimiento sostenido que ha mantenido la compañía respecto a las colocaciones. Por otra parte, se consideran los riesgos propios del entorno en el que participa, el cual es fuertemente competitivo, además de contar con compañías que acceden a mejores fuentes de financiamiento. En este sentido, al considerar el mercado en su globalidad, el emisor cuenta con una fuerte presencia de operadores que forman parte de grupos financieros de gran importancia tanto en el mercado local como internacional.

Otro elemento considerado es el bajo nivel de diversificación de la cartera, respecto al tipo de producto y a los sectores económicos en los que opera. No obstante, se reconoce que algunas categorías sectoriales pueden estar conformadas por subsectores que no necesariamente mantienen una elevada correlación entre sí, lo cual mitiga en parte el riesgo mencionado. Adicionalmente se considera como atenuante los esfuerzos incurridos por **Progreso** para ampliar sus líneas de negocio dándole una mayor importancia al *factoring* y lo que permite una reducción en la concentración de sus colocaciones en *leasing* de un 81,0% a un 65,0% entre diciembre 2017 y marzo 2025.

Además, la evaluación incluye como elemento de juicio, la sensibilidad de la demanda y el segmento objetivo de la compañía a los ciclos económicos recesivos, situación que influye tanto en la dinámica comercial, los niveles de incobrabilidad y en el valor de liquidación de los activos subyacentes. Sin perjuicio de ello, se ha observado que, durante periodos de crisis económica, la compañía se ha adaptado a los nuevos escenarios en lo que respecta sus colocaciones.

Respecto de la clasificación de riesgo de los títulos accionarios en "*Primera Clase Nivel 4*", se incorpora la clasificación de solvencia de la empresa, "*Categoría A*", y la nula liquidez que presentan estos instrumentos en el mercado (ausencia de mercado secundario).

En el ámbito de ASG, **Progreso** está comenzando a trabajar en iniciativas para sostenibilidad y clima organizacional. En cuanto a social, la compañía apoya a Pymes y clientes que los bancos no atienden, con una cobertura que se extiende a ciudades más remotas. Además, en su memoria integrada, incluye una sección con indicadores de sostenibilidad. Por otro lado, la compañía ha recibido financiamiento de la Corporación Interamericana de Inversiones (BID *Invest*) para apoyar a MiPymes, además de recibir asesoramiento de la misma entidad en financiamiento climático.

### Resumen Fundamentos Clasificación

**Fortalezas centrales**

- Sólida experiencia y conocimiento de su negocio central, las operaciones de *leasing* y *factoring*.

**Fortalezas complementarias**

- Exposición crediticia aminorada por activos subyacentes (*leasing*) o por el reducido plazo de las operaciones (*factoring*).
- Mecanismos de control interno superiores que los existentes en otras instituciones financieras no bancarias de similar tamaño.
- Atomización de los riesgos individuales

**Fortalezas de apoyo**

- Accionistas comprometidos y con manejo del mercado secundario.

**Riesgos considerados**

- Bajo volumen de operaciones (riesgo disminuye con el crecimiento).
- Mercado objetivo riesgoso (riesgo atenuado por originación y existencia de respaldos en operaciones).
- Concentración de la cartera en el sector de transporte (riesgo moderado).
- Costos de operación de la industria.
- Sensibilidad de las líneas de negocios a ciclos recesivos.

## Hechos recientes

### Resultados marzo 2025

Al cierre de marzo de 2025, la empresa generó ingresos por actividades ordinarias por \$ 7.135 millones, lo que representó un aumento del 7,1% respecto al mismo periodo del año anterior. Por su parte, los costos por ventas de la compañía ascendieron a \$ 2.538 millones, equivalente a un crecimiento de un 6,8% respecto al mismo periodo del año anterior.

Los gastos de administración, a la misma fecha, alcanzaron los \$ 3.198 millones, lo que significó un alza del 17,6% respecto a marzo 2024, siendo a su vez equivalentes al 44,8% de los ingresos (40,8% a marzo 2024). Con lo anterior, la compañía generó ganancias por \$ 1.084 millones, implicando una disminución del 6,7% en comparación a lo obtenido a marzo de 2024.

Al cierre del primer trimestre de 2025, **Progreso** contaba con activos por \$ 116.660 millones, mientras que las colocaciones netas se ubicaron en \$ 99.312 millones, concentrándose principalmente en *leasing* (65,0%), monto que representó un aumento del 5,5% respecto al mismo periodo de 2024. A la misma fecha, los pasivos y el patrimonio de la sociedad ascendían a \$ 90.536 millones y \$ 26.124 millones, respectivamente.

## Definición de categorías de riesgo

### Categoría A (títulos de deuda de largo plazo)

Corresponde a aquellos instrumentos que cuentan con una buena capacidad de pago del capital e intereses en los términos y plazos pactados, pero ésta es susceptible de deteriorarse levemente ante posibles cambios en el emisor, en la industria a que pertenece o en la economía.

## Categoría Nivel 1 (N-1) (títulos de deuda de corto plazo)

Corresponde a aquellos instrumentos que cuentan con la más alta capacidad de pago del capital e intereses en los términos y plazos pactados, la cual no se vería afectada en forma significativa ante posibles cambios en el emisor, en la industria a que pertenece o en la economía.

## Primera Clase Nivel 4 (títulos accionarios)

Corresponde a aquellos títulos accionarios que presentan una razonable combinación de solvencia y estabilidad en la rentabilidad del emisor y volatilidad de sus retornos.

## Tendencia Favorable

Corresponde a aquella clasificación que podría mejorar como consecuencia de la situación o tendencia mostrada por el emisor.

# Oportunidades y fortalezas

**Experiencia de los accionistas:** La sociedad cuenta con más de tres décadas de experiencia en el mercado del *leasing* y más de diez años en el negocio de *factoring*, manteniendo su foco en el mismo mercado objetivo. Además, se destaca el compromiso que presentan los accionistas con la sociedad.

El hecho que su principal accionista mantenga participación en otros rubros (arrendamiento de maquinarias y construcción, por ejemplo) le ha permitido tener un conocimiento más profundo de su mercado objetivo (Pymes), sobre todo en el segmento de mayor preponderancia en sus colocaciones. Cabe considerar, que el presidente de la compañía también ha participado en el directorio de instituciones bancarias nacionales e internacionales, lo que implica conocimiento de la actividad financiera y de los riesgos asociados.

**Manejo del mercado secundario:** Las políticas implementadas por la administración y la presencia que tienen los accionistas en otras áreas de negocio y sectores económicos (maquinaria, transporte, inmobiliario, comercial, entre otros), le entregan la compañía mayor conocimiento del mercado secundario de los bienes entregados en arriendo, lo que contribuye a alcanzar mejores niveles de eficiencia en la liquidación de los activos recuperados por incumplimiento de los arrendatarios y/o no uso de opción de compra del bien por parte del cliente.

**Características de las líneas de negocio:** Dado que el negocio de *leasing* cuenta con el respaldo de activos susceptibles de ser liquidados, las pérdidas esperadas en caso de *default* se encuentran acotadas, esto sumado a la experiencia en el manejo del mercado secundario, disminuye el daño sobre los resultados y el patrimonio de la sociedad ante eventuales impactos individuales. Además, el *leasing* mantiene cerca de un 93,7% de la cartera con algún tipo de garantía asociadas, además de otros mecanismos de protección frente a posibles impagos.

En cuanto al *factoring*, este permite ajustarse rápidamente a las condiciones de mercado, debido al reducido plazo de las operaciones. Asimismo, ya sea vía aumento de tasa interés o mediante decisiones internas de la administración, es posible limitar el flujo de las colocaciones y de esta forma fortalecer la liquidez de la empresa (adecuándose a eventuales restricciones coyunturales que imponga el sistema financiero). Durante los últimos doce meses, la tasa de pago<sup>5</sup> mensual promedio de las colocaciones de *factoring* de la compañía ha sido de

---

<sup>5</sup> Medido como recaudación mensual sobre *stock* de colocaciones brutas del mes anterior.

66,7%, con una *duration* promedio de 45 días, lo que evidencia la flexibilidad que esta línea de negocios le otorga a la compañía para hacerse de liquidez, sumado a la recaudación por las operaciones de *leasing*).

**Adecuados mecanismos de control interno:** La sociedad cuenta con área de auditoría interna, la que depende del comité de auditoría, el área cuenta con un plan de control integral para todas las áreas de la compañía, además, durante los últimos años, se han establecidos nuevos comités en diversas áreas. Respecto a esta materia, el emisor presenta un estándar elevado en comparación a empresas de tamaño equivalente.

**Adecuada atomización de cartera:** La compañía cuenta con una cartera de clientes diversificada, en la que, a marzo de 2025, según información enviada por la compañía, el principal cliente representa un 0,8% de *stock* de colocaciones y los diez principales se encuentran en torno al 5,7% de la cartera, lo cual ha presentado una disminución respecto a los periodos anteriores (2,5% y 11,6%, respectivamente en 2022). La moderada exposición por cliente, comparada con lo observado en el mercado, disminuye el impacto que tendría un cliente en particular, reduciendo el riesgo de una disminución importante en la actividad de la compañía.

## Factores de riesgo

**Costos comparativos de operación:** Las sociedades bancarias que participan en operaciones de *leasing* y *factoring* tienen acceso a un menor costo de financiamiento respecto a las empresas no bancarias, lo que le dificulta, a estas últimas, las posibilidades para sostener un crecimiento dinámico a través del tiempo, sin embargo, las fuentes de financiamiento se pueden incrementar con la emisión de efectos de comercio y bonos. Por su parte, el riesgo se ve atenuado dado que la compañía atiende a segmentos diferenciados, que hoy no cuentan con mucho acceso a la bancarización (pero en el futuro podría aumentar el acceso).

**Tamaño relativo:** El bajo volumen relativo de las operaciones dificulta el acceso a economías de escala, lo que dificulta la disponibilidad de recursos para la inversión en recursos tecnológicos y humanos, áreas que demandan de forma permanente mejoras en las labores operativas y de control de todos los riesgos inherentes al negocio. Sin embargo, se valora positivamente la creación de la gerencia de innovación e inteligencia de negocios, orientada a establecer una estructura que facilite la escalabilidad del negocio. Esto sugiere que, a futuro, la compañía podría experimentar un crecimiento en su volumen de operaciones.

**Concentración de la cartera:** La compañía presenta una elevada concentración de sus colocaciones en el rubro de transporte el que concentra el 40,3% de sus colocaciones, marzo de 2025, situación que la hace más sensible a una pérdida potencial, producto de una crisis en dicho sector. No obstante, cabe destacar que deudores clasificados dentro de una misma industria se distribuyen en distintos subsectores, con diferentes grados de correlación entre sí. Del mismo modo, se debe considerar que no existe una homogeneidad total entre los activos calificados dentro de un mismo ítem. Por su parte, cerca de un 90% de dichas colocaciones pertenecen al *leasing*, donde existen activos de respaldo que pueden ser liquidados, además de otros tipos de coberturas para esta misma línea de negocios.

**Nivel de competencia en la industria:** En opinión de **Humphreys**, la creciente bancarización de la pequeña y mediana empresa, sumado al incremento en las empresas de servicios financieros, provocan un aumento en la competencia de la industria, lo que podría presionar los márgenes de operación a la baja. Desde una perspectiva de riesgo, el aumento de la competencia incrementa la necesidad de un control más sistematizado, tanto de procedimiento como de los riesgos financieros, de mercado y operacionales.

**Sensibilidad a los ciclos económicos:** La actividad de la empresa está íntimamente ligada a los niveles de inversión del país, los que dependen del desarrollo económico del mercado. Es por lo anterior, que la industria del *leasing* es altamente sensible a los períodos recesivos, tanto por los menores niveles de inversión como por la disminución en la capacidad de pago de los arrendatarios.



**Mercado objetivo riesgoso: Progreso** tiene como mercado objetivo a las Pymes, las cuales son altamente vulnerables a los ciclos económicos, esto dado que, durante las crisis financieras, se tienden a reducir las líneas de créditos disponibles, lo que finalmente podría terminar afectando la cadena de pago con especial énfasis en la pequeña y mediana empresa.

## Antecedentes generales

### La compañía

**Servicios Financieros Progreso S.A.**, es una sociedad dedicada a la prestación de servicios financieros bajo la modalidad de operaciones de *factoring* y *leasing*, principalmente. La compañía mantiene presencia en Chile, a través de una red de 17 sucursales físicas, incluyendo la casa matriz y dos puntos de atención virtual.

Respecto a la administración de la empresa, esta recae en manos de un grupo de profesionales con experiencia en la industria financiera.

En la Ilustración 1 se observa la evolución y composición de las colocaciones netas de la compañía, las cuales, con cortes a diciembre, muestran una tendencia al alza durante los periodos de análisis, cerrando 2024 con un total de \$ 104.234 millones. A marzo de 2025, influenciado por una caída en la línea de *factoring*, las colocaciones presentaron una disminución respecto al cierre de diciembre de 2024 con un *stock* de \$ 99.312 millones, en donde *leasing* y *factoring* representaron un 65,0% y 32,7% del total, respectivamente.

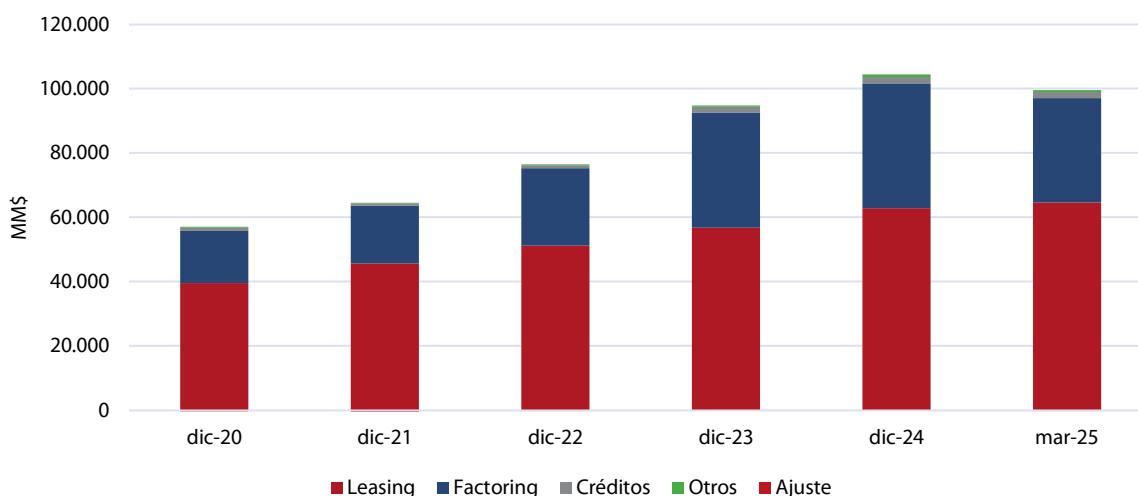
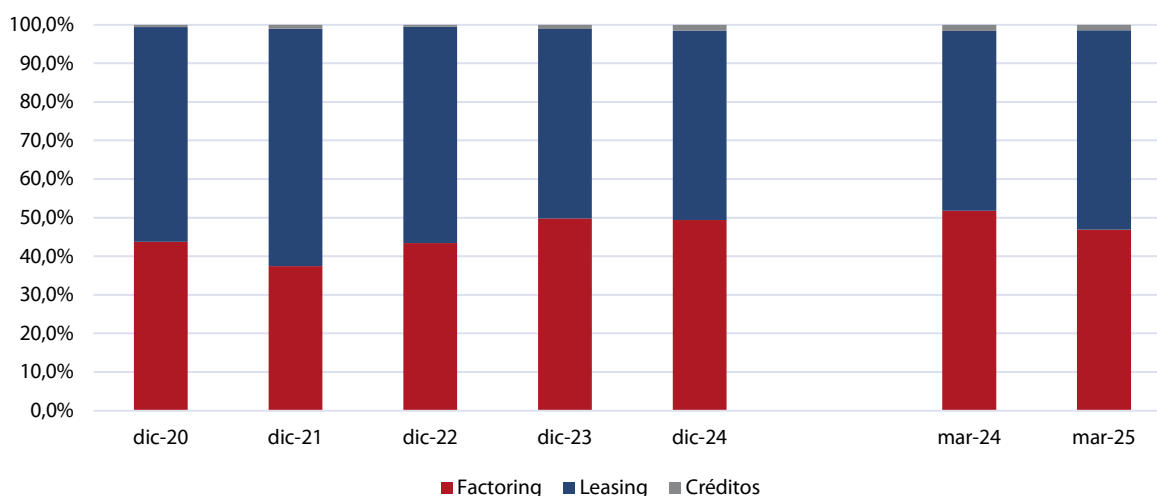


Ilustración 1: Evolución colocaciones por líneas de negocio

### Diversificación de los ingresos

**Progreso** mantiene operaciones en tres líneas de negocios, las cuales, según su propia definición, son: *factoring*, *leasing* y créditos con prenda. De ellas, las operaciones de *leasing* y *factoring* constituyen sus principales actividades en términos de ingresos los que representan, a marzo de 2025, un 51,6% y 46,9% respectivamente, quedando en menor medida, ingresos por concepto de créditos. La Ilustración 2 muestra la distribución de los ingresos de la compañía por línea de negocios durante los últimos cinco años.





*Ilustración 2: Ingresos por líneas de negocio*

## Administración de la cartera

### Originación y cobranza

El procedimiento de originación está a cargo de la Gerencia de Riesgo de la compañía y determinado en base a una política de crédito, claramente definida la que, junto a las herramientas tecnológicas que se han implementado en la empresa y el análisis especializado del área de riesgo de crédito, permiten disminuir el riesgo operacional en el curso de operaciones de los distintos negocios que tiene la compañía.

Es importante señalar 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. El área comercial se constituye como un 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 su criterio y los diferentes análisis evalúa el riesgo de la cartera de colocaciones.

Los principales objetivos del área de riesgo están centrados en la administración del riesgo, según lo establecido por el directorio de la institución y, a su vez, desarrollar un proceso que garantice la fluidez en la aprobación de las operaciones y que provea de información relevante a la administración para la toma de decisiones de manera eficiente y oportuna.

La política de crédito define, para cada negocio, los distintos lineamientos y análisis con que administrar el riesgo, de acuerdo con la naturaleza de cada producto. Por otro lado, existen distintos niveles de atribuciones para la aprobación de las operaciones, dependiendo de la magnitud y las características específicas de cada una, las cuales están claramente definidos en la política de crédito de la compañía. Cabe mencionar que **Progreso** asigna categorías de riesgo a sus clientes para estimar posibles deterioros en el comportamiento de pago. A su vez, se cuenta con un manual de procedimientos que estandariza y define el proceso de curso de operaciones, de manera que toda persona pueda comprender y realizar su función acorde a la política de la institución.

El análisis de riesgo crediticio para operaciones de leasing descansa en el comité de riesgo, instancia en que se evalúa el riesgo de cada operación sobre la base de los antecedentes aportados por el área comercial, para

posteriormente, tomar la determinación de aprobar o rechazar los negocios en base a las consideraciones de la política vigente. En este comité participan, dependiendo de los niveles de aprobación que se requieran, el analista de riesgo *leasing*, el gerente de riesgo, el gerente general y el presidente del directorio. En *leasing*, existen cinco niveles de aprobación definidos en función de los montos de operación.

Al igual que en el producto *leasing*, el esquema de atribuciones para aprobar operaciones de *factoring* es secuencial y llega hasta el nivel facultado que cubre la exposición al riesgo. De esta forma, a mayor exposición más alto será el nivel de atribuciones requerido para la deliberación de operaciones. Las operaciones deben ser aprobadas primero por el comité comercial y, posteriormente, por el comité de crédito. El primero de ellos está compuesto por el subgerente comercial de *factoring* y el gerente comercial; al segundo comité se le suman el gerente de riesgo, gerente general y el presidente del directorio.

En lo relativo al proceso de cobranza, está a cargo de la gerencia de normalización y cobranza, instancia en donde se definen procedimientos de seguimientos y de alertas ante aumentos en las morosidades, generándose listados diarios de la cartera categorizando los activos según su estado de cobranza e informando casos complicados para evaluar bloques de clientes y/o deudores. Además, se realizan comités especializados para la cobranza y seguimiento de cartera semanal, donde se revisan todos los casos que registran cobranza con problemas.

## Control interno

El área de control interno de **Progreso** es liderada por la Gerencia de Contraloría, la cual depende directamente del directorio, del comité de auditoría lo que le entrega la independencia necesaria de las áreas administrativas, operativas y comerciales

La función de auditoría interna tiene como objetivo proporcionar asesoramiento independiente y objetivo sobre la adecuación de la gestión de riesgos y eficacia de la gobernanza de los procesos y comunicar los resultados al directorio y a la alta administración con el fin de que se adopten las respectivas medidas de resguardo y mitigación de los hallazgos.

Además, el área se encarga de la función de *Compliance*, como oficial de cumplimiento y Encargado de Prevención de Delitos, donde el objetivo es diseñar, proponer políticas y procedimientos de prevención de lavado de activos, de financiamiento del terrorismo y de todos aquellos delitos contemplados en la Ley 20.393, supervisar el cumplimiento de procesos, detectar y comunicar debilidades con el objeto mantener alineadas las exigencias regulatorias externas con las políticas internas.

La compañía establece un plan de auditoría de forma bianual donde se consideran aspectos operativos, procesos de admisión, aspectos tecnológicos, procesos de normalización y cobranza, modelo de clasificación de riesgo, aspectos de administración, RRHH y finanzas, además del plan anterior.

## Sistemas

En términos tecnológicos, las operaciones de *factoring* se apoyan en un sistema desarrollado internamente, que se ajusta con las necesidades específicas de la compañía. En *leasing*, se trabaja con la plataforma *Leasoft*, comúnmente utilizada en la industria bancaria y no bancaria del *leasing*. La compañía, según lo expresado por su administración, se encuentra constantemente evaluando la implementación de más y mejores sistemas tecnológicos en sus procesos.

La compañía mantiene una estrategia de modernización tecnológica, la cual nace como consecuencia de los avances en materia de gestión de la información e innovación de productos, en la actualidad la compañía se enfoca en tres áreas como lo son Ciberseguridad, Infraestructura TI y Gestión de TI y activos.

## Líneas de negocio

### Leasing

El *leasing* es un servicio financiero de mediano y largo plazo que busca responder a las necesidades de financiamiento de bienes de capital que requieren las empresas (pequeñas, medianas o grandes). En el caso de **Progreso**, el principal producto ofrecido por la firma es el *leasing* financiero, el cual se realiza mediante un contrato de arrendamiento a plazo fijo, que a su término entrega la opción de compra del bien a favor del cliente.

A junio de 2025, la compañía presentó colocaciones brutas en *leasing* por \$ 71.768 millones aproximadamente, tal como se muestra en la Ilustración 3.

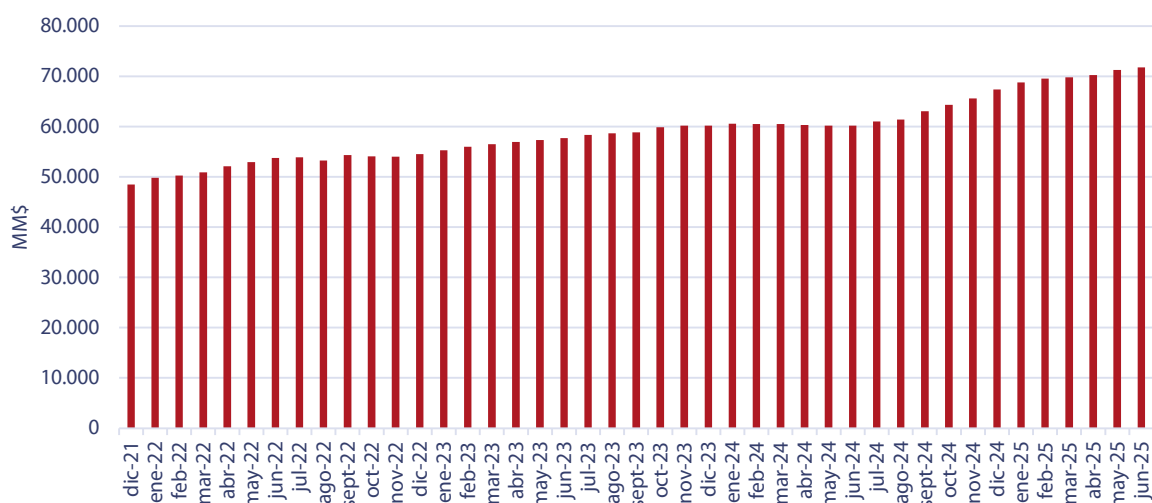


Ilustración 3: Evolución colocaciones brutas leasing

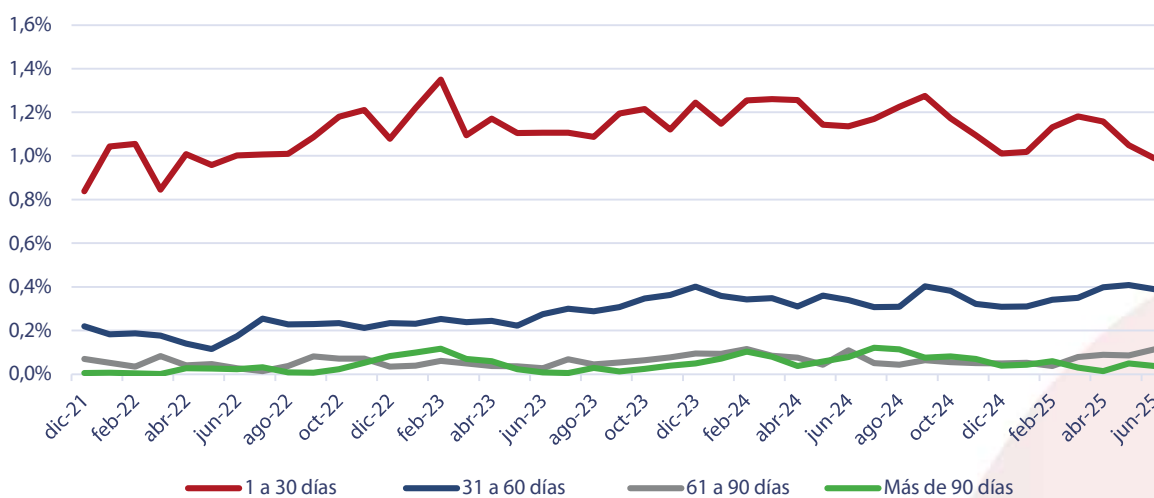


Ilustración 4: Mora leasing

El índice de mora relevante de la cartera de *leasing*<sup>6</sup>, ha mostrado una estabilidad entorno al 0,1% desde 2021, promediando, para los últimos 12 meses un 0,06%. Por su parte, para el mismo periodo, la mora total de *leasing* alcanzó un 1,6%, influenciada, en su mayoría, por la mora hasta 30 días, tal como se muestra en la Ilustración 4.

La tasa de pago<sup>7</sup> del *leasing* ha tendido a estabilizarse durante 2024, promediado para los últimos 12 meses, un 6,9%, oscilando entre 6,4% y 7,6%, con una *duration* promedio de 14 meses. La Ilustración 5 muestra la evolución de la tasa de pago y la *duration* mensual de *leasing* durante los últimos años.

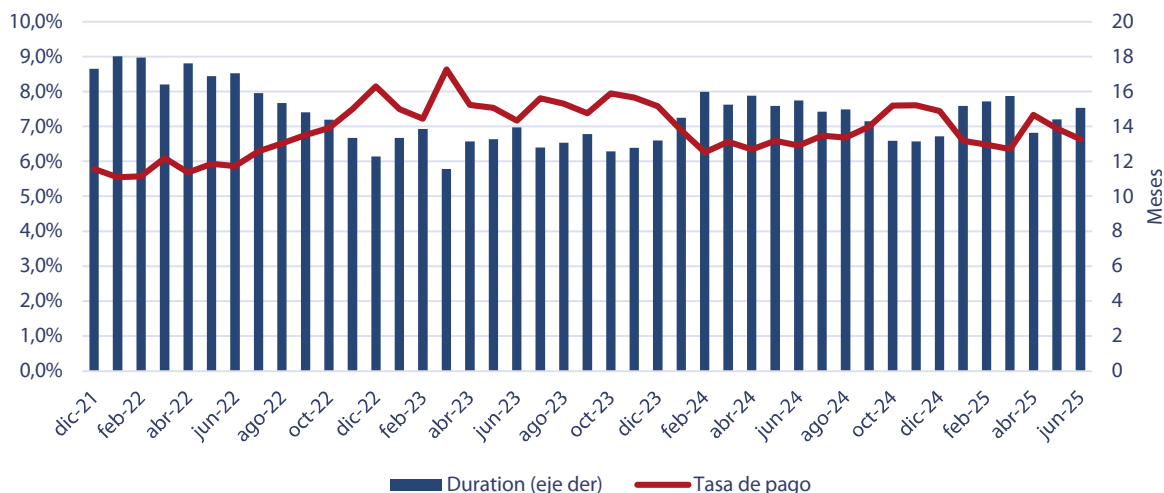


Ilustración 5: Tasa de pago leasing

## Factoring

El *factoring* se orienta a financiamiento de corto plazo, tanto para empresas como para personas con giro comercial, mediante la compra de documentos mercantiles (cuentas por cobrar de los clientes), los cuales son cobrados a sus deudores. En el caso de **Progreso**, está enfocado en el segmento de microempresas y Pyme. Al cierre del segundo trimestre de 2025, las colocaciones brutas de *factoring* ascendieron a \$ 30.292 millones. En la Ilustración 6 se muestran las colocaciones de esta línea de negocio, las que han crecido durante los últimos años, producto de la política de la compañía, la cual busca potenciar este segmento.

En cuanto a los niveles de morosidad de *factoring*, la mora relevante (mayor a 30 días) ha oscilado durante el último año, entre 3,7% y 9,3%, con un promedio de 6,0%. De la misma forma, la mora hasta a 30 días ha presentado un promedio, para los últimos 12 meses de 4,7%. La Ilustración 7, muestra la mora para la línea de *factoring*, la cual ha sido relativamente estable en cuanto a sus niveles.

<sup>6</sup> Considerada como la mora mayor a 90 días.

<sup>7</sup> Medido como recaudación mensual sobre *stock* de colocaciones brutas del mes anterior.

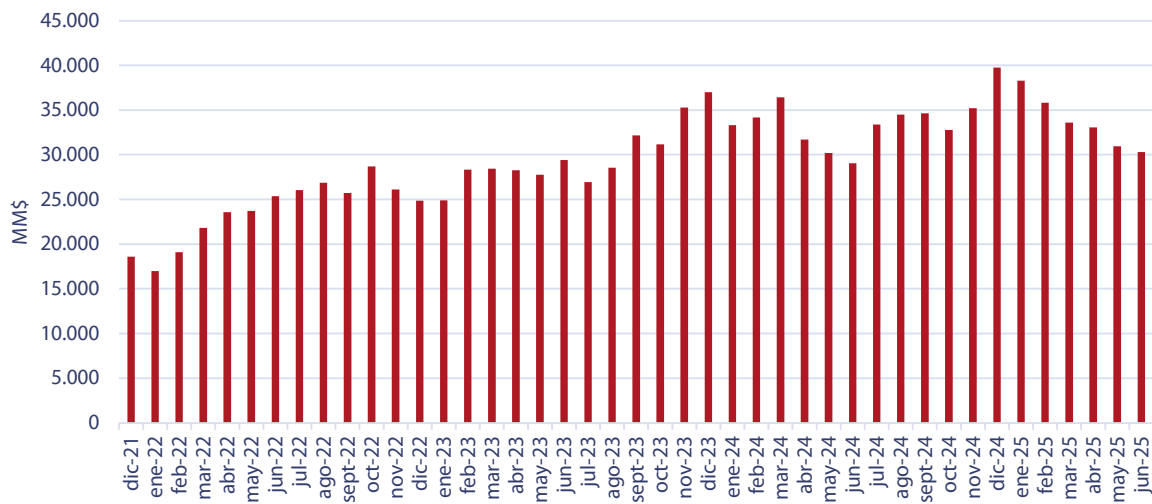


Ilustración 6: Evolución colocaciones brutas factoring

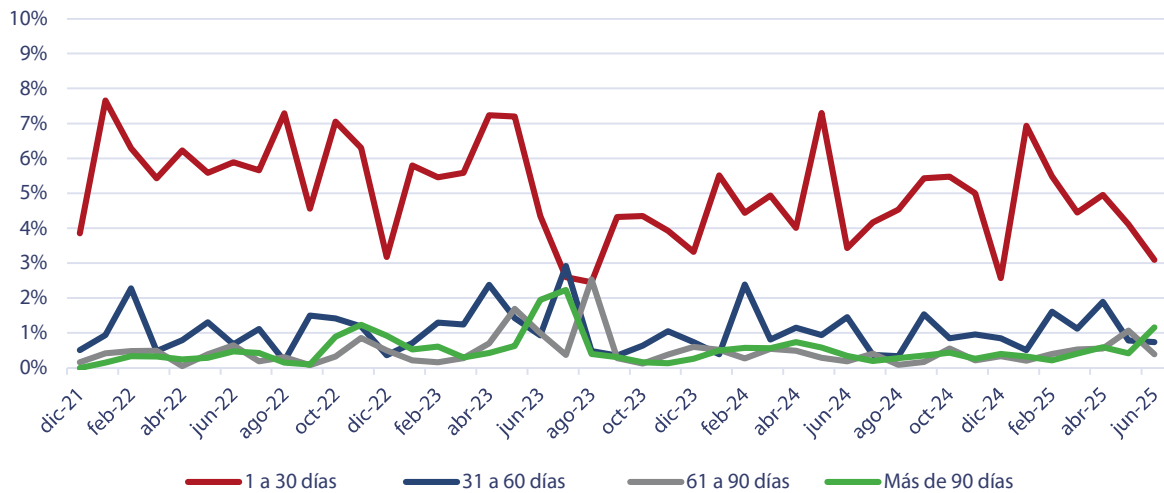


Ilustración 7: Mora factoring

La tasa de pago mensual del *factoring* ha oscilado entre 57,0% y 77,8% durante los últimos doce meses alcanzando un promedio de 66,7%, lo cual significa una *duration* promedio de la cartera de 45 días, mientras que, a junio de 2025, se situó en un 66,3%, con una la misma *duration* acorde con la naturaleza del negocio el cual es de corto plazo. La Ilustración 8 muestra la evolución de la tasa de pago y la *duration* de la compañía.

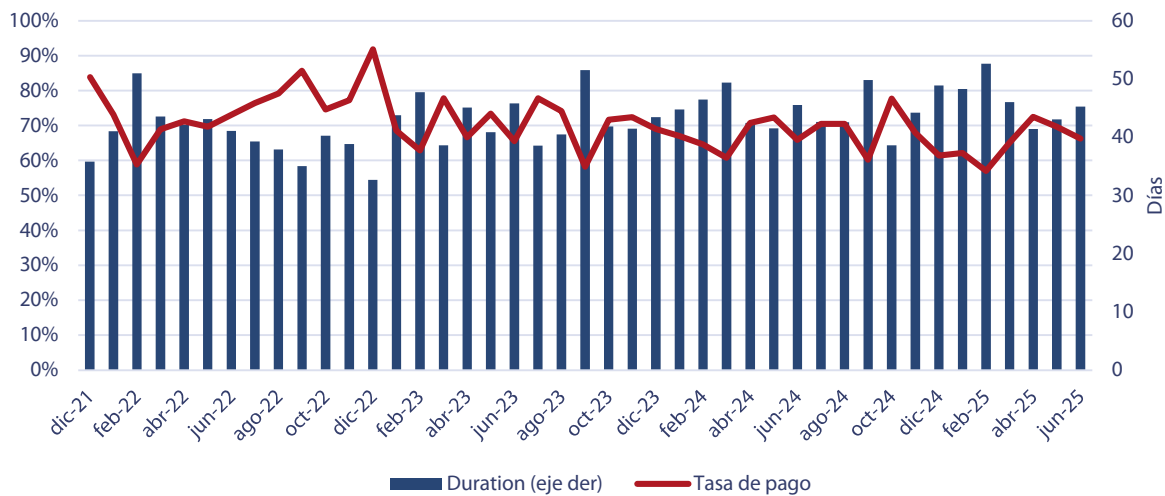


Ilustración 8: Tasa de pago factoring

## Características de las colocaciones

### Concentración de clientes

Respecto a los clientes, **Progreso** presenta buenos niveles de atomización en comparación a los niveles alcanzados por compañías que participan en la misma industria, según lo anterior el principal cliente (*leasing*) de la compañía representa el 0,8% de las colocaciones netas. Por su parte, medir la importancia relativa de los diez más importantes, considerando clientes de *factoring* y *leasing*, se alcanza alrededor de un 5,7%. Lo anterior muestra el reducido impacto que podría tener un cliente en particular, en la actividad y las operaciones de la compañía, lo que disminuye el riesgo de baja importante en el *stock* de colocaciones frente a un posible término de operaciones con alguno de ellos. En la Ilustración 9 se puede observar la evolución de la concentración de los principales clientes respecto a la cartera de la compañía, donde se puede apreciar una disminución en la concentración desde 2023 a la fecha.

### Concentración de deudores

Respecto a la exposición del patrimonio frente a sus principales deudores, la compañía presenta aceptables niveles de concentración en donde el principal deudor representa un 5,9% del patrimonio el cual corresponde a la línea de *factoring*, mientras que los diez principales, alcanzan un 30,5% del mismo, siendo los cuatro primeros correspondientes a *factoring* y los seis restantes a la línea de *leasing*. En la Ilustración 10 se muestra la evolución de la concentración de deudores de la compañía, donde se puede apreciar una desconcentración para 2025, exhibiendo mejores niveles entre los cinco y diez principales.

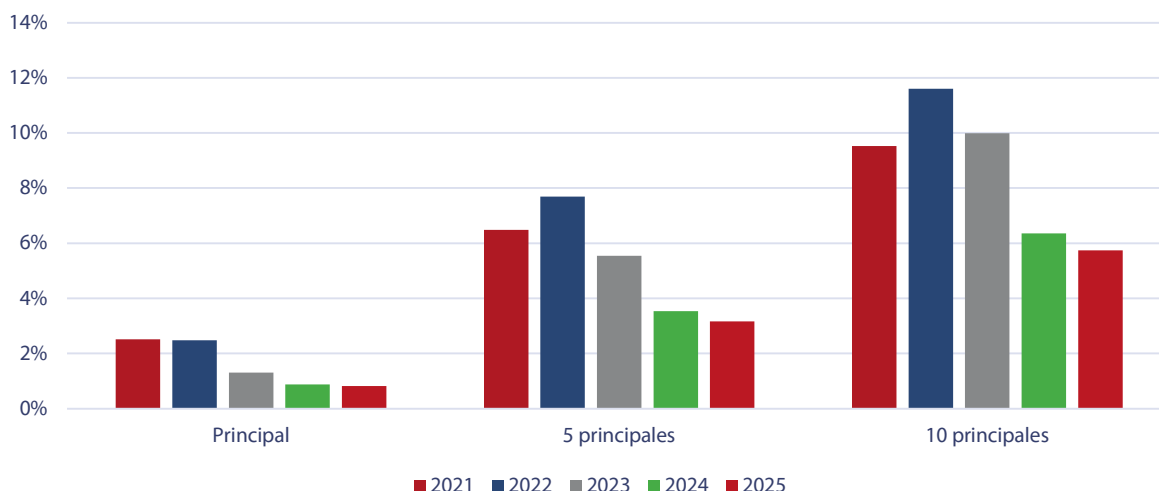


Ilustración 9: Concentración clientes respecto a la cartera

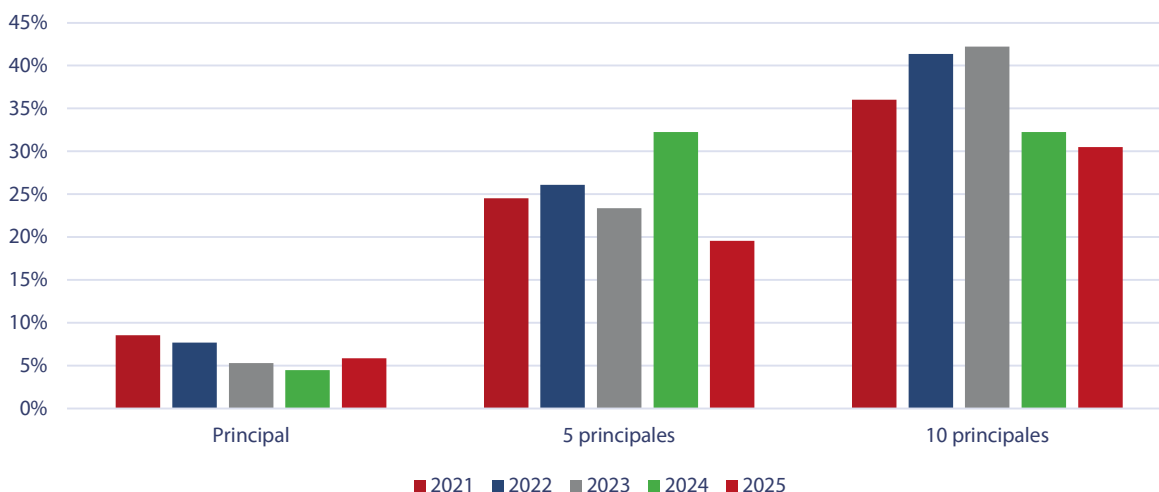


Ilustración 10: Concentración deudores respecto al patrimonio

## Concentración por sectores económicos

La Ilustración 11 muestra la concentración por sector económico de la cartera de **Progreso**, donde se puede apreciar que las áreas económicas más importantes en las que participa la compañía corresponden a transportes, construcción y comercio con un 40,3%, 20,5% y 6,1%, respectivamente, del total de la cartera. En cuanto a la línea de *leasing* esta se encuentra concentrada, principalmente en el rubro de transportes con un 52,5% del total de la cartera de leasing, no obstante, se reconoce que en dicho sector existen subsectores que no necesariamente exhiben una alta correlación entre ellos. Por su parte, la cartera de *factoring*, se encuentra concentrada principalmente en Construcción (35,3%), Otros (25,8%), y Transporte (11,7%).



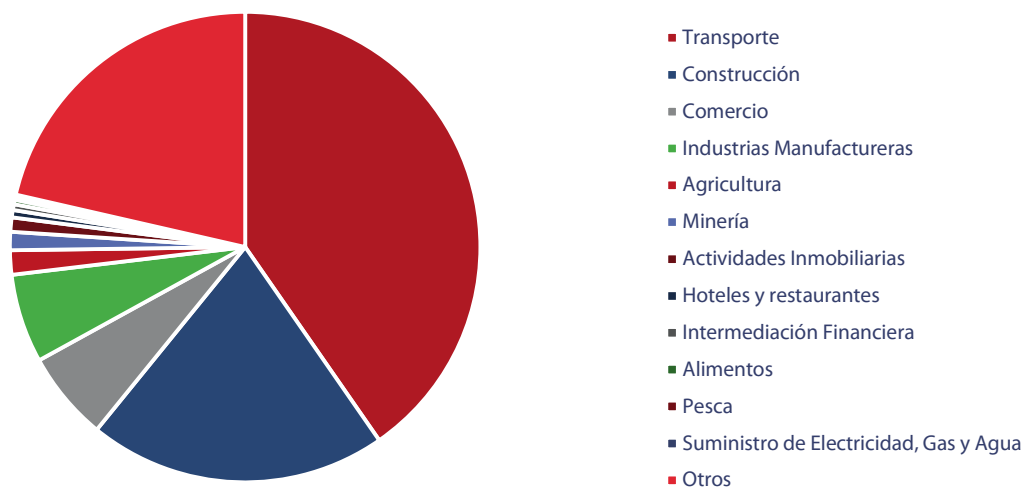


Ilustración 11: Concentración total de colocaciones por sector

## Análisis financiero

### Evolución de las cuentas por cobrar e ingresos

La cartera de la compañía, así como los ingresos, medidas a diciembre de cada ejercicio, presentan una tendencia creciente tal como se puede observar en la Ilustración 12. Sin embargo, a marzo de 2025, el *stock* de colocaciones netas presenta una disminución de un 4,7% respecto a diciembre 2024, con un total de \$ 99.312 millones. Por otro lado, los ingresos anualizados alcanzaron, a la misma fecha, \$ 27.836 millones, los que representan un 28,8%<sup>8</sup> de las colocaciones netas.

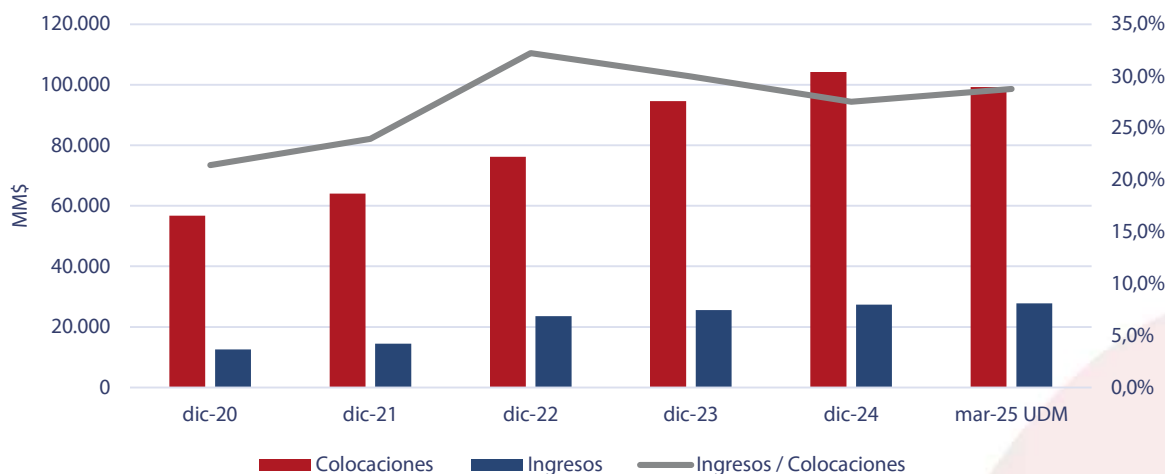


Ilustración 12: Colocaciones netas e ingresos

<sup>8</sup> Cálculo considera ingresos anualizados y colocaciones promedio.

## Resultados y posición patrimonial

Respecto al resultado de **Progreso**, estos mostraron una disminución en 2023 debido a un aumento en los gastos de administración, para luego recuperar el nivel de utilidad en 2024. Al cierre de marzo de 2025 (anualizado), la compañía totalizó resultados por \$ 4.656 millones. Por su parte, el patrimonio de **Progreso** se ha mantenido crecimiento durante los últimos años cerrando el primer trimestre de 2025 con \$ 26.124 millones tal como se observa en la Ilustración 13.

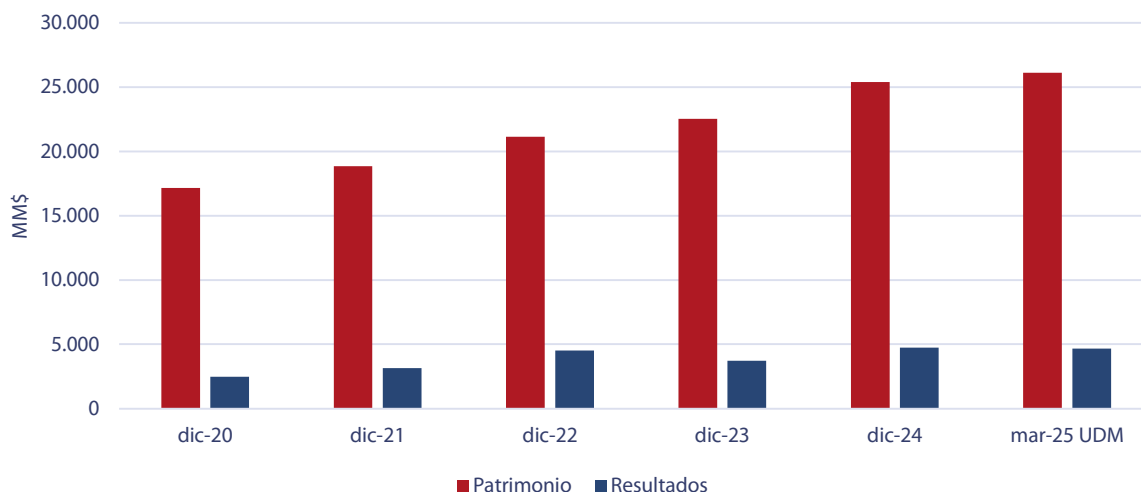


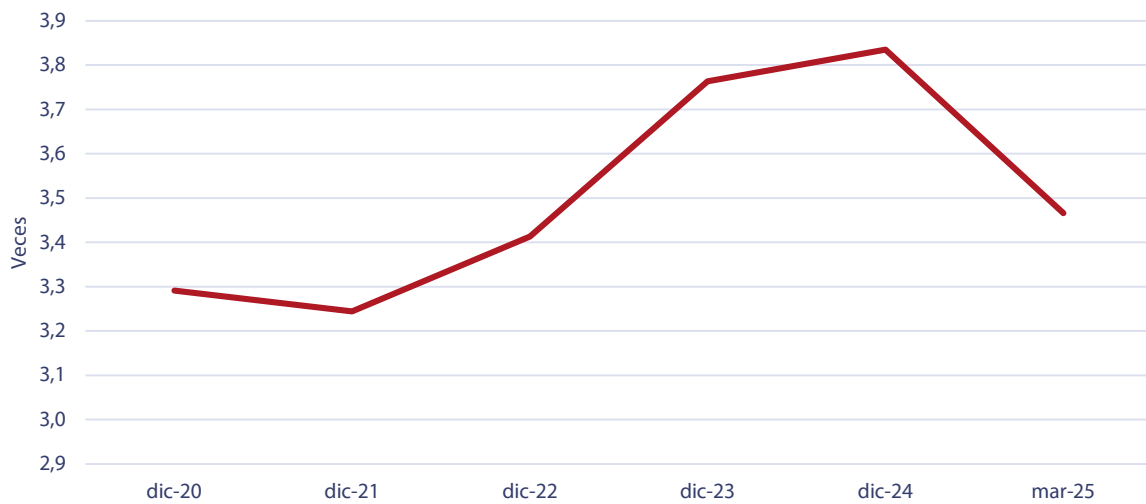
Ilustración 13: Patrimonio y resultados

## Endeudamiento

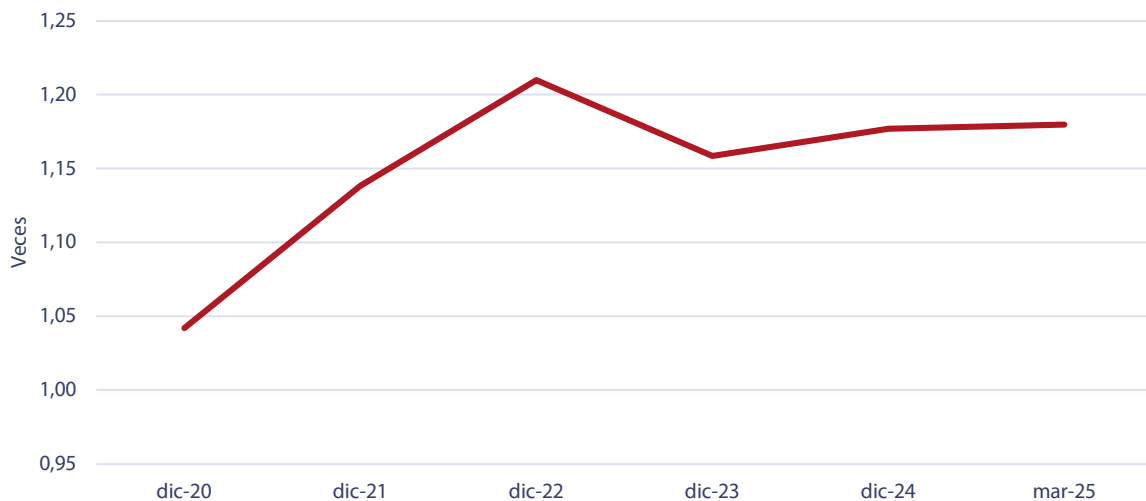
El endeudamiento de la compañía, medido como pasivo exigible sobre patrimonio, presentó un aumento entre diciembre de 2021 y 2024, pasando desde 3,2 veces a 3,8 veces. Sin embargo, este se ha mantenido en un nivel distante al establecido por el *covenants* de su línea de efectos de comercio, que lo limita a 5,5 veces. A marzo 2025, el indicador presenta una disminución con un ratio de 3,5 veces, tal como se muestra en la Ilustración 14.

## Liquidez

La Ilustración 15 muestra la liquidez de la compañía, medida como activos corrientes sobre pasivos corrientes. Dicho indicador se ha mantenido en niveles superiores a 1,1 veces desde 2021, presentando su máximo en diciembre de 2022, para luego tender a estabilizarse cerrando marzo 2025 con un ratio de 1,2 veces.



*Ilustración 14: Endeudamiento*



*Ilustración 15: Liquidez*

## Relación entre cuentas por cobrar y pasivos financieros

Al analizar la relación entre las cuentas por cobrar de la compañía y compararla con su deuda financiera, se puede apreciar que el indicador se ha mantenido por sobre las 1,15 veces durante el periodo de análisis, mostrando un aumento desde 2023 producto del mayor crecimiento de las cuentas por cobrar de **Progreso**, alcanzando un promedio, para los últimos tres años en torno a 1,3 veces. A marzo de 2025 el indicador alcanza las 1,33 veces, tal como se observa en la Ilustración 16.

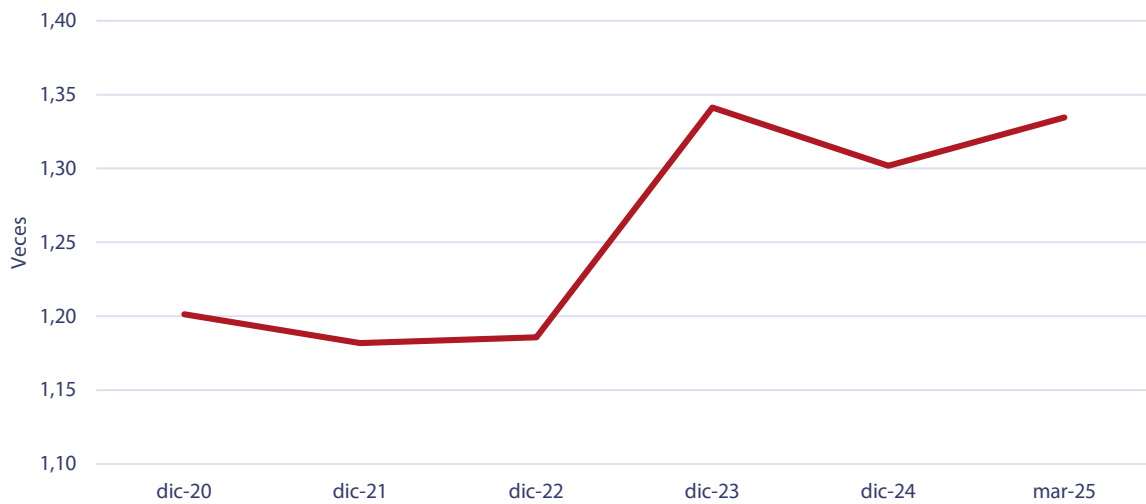


Ilustración 16: Relación entre cuentas por cobrar y pasivos financieros

## Rentabilidad

Los indicadores de rentabilidad muestran una disminución durante 2023, para luego observar una recuperación durante el último año, esto acorde con la evolución de los resultados exhibidos. La rentabilidad de los activos<sup>9</sup> alcanza su mayor valor en 2022 con un indicador de 5,1%, mientras que al cierre de marzo de 2025 (anualizado) este fue de 4,2%. Por su parte, la rentabilidad del patrimonio<sup>10</sup> ha mostrado un comportamiento similar, donde alcanzó su máximo en el mismo año con un 22,1%, mientras que a marzo de 2025 el indicador fue de 18,7%. La Ilustración 17 muestra la evolución de los indicadores de rentabilidad de la compañía durante los últimos años.

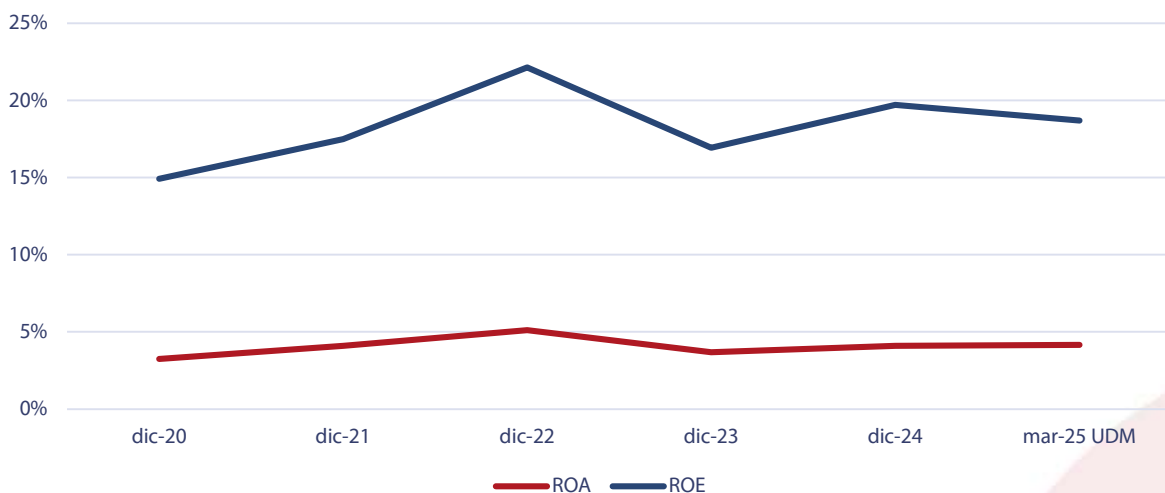


Ilustración 17: Rentabilidad

<sup>9</sup> Utilidad del ejercicio sobre activos totales promedio.

<sup>10</sup> Utilidad del ejercicio sobre patrimonio total promedio.

## Eficiencia

Los niveles de eficiencia, medidos como la relación entre los gastos de administración (GAV) y el margen bruto, se situaron en un 69,6% en marzo de 2025, mientras que el indicador de GAV sobre ingresos alcanzó el 44,8% para la misma fecha. Cabe considerar que, a la misma fecha, el 7,0% del GAV correspondía a la amortización de la inversión en tecnología realizada por la compañía. En la Ilustración 18 se observa la evolución de los indicadores, donde, durante los últimos años, luego de una mejora, se observa una leve tendencia al alza alcanzando niveles similares a los obtenidos en 2022.

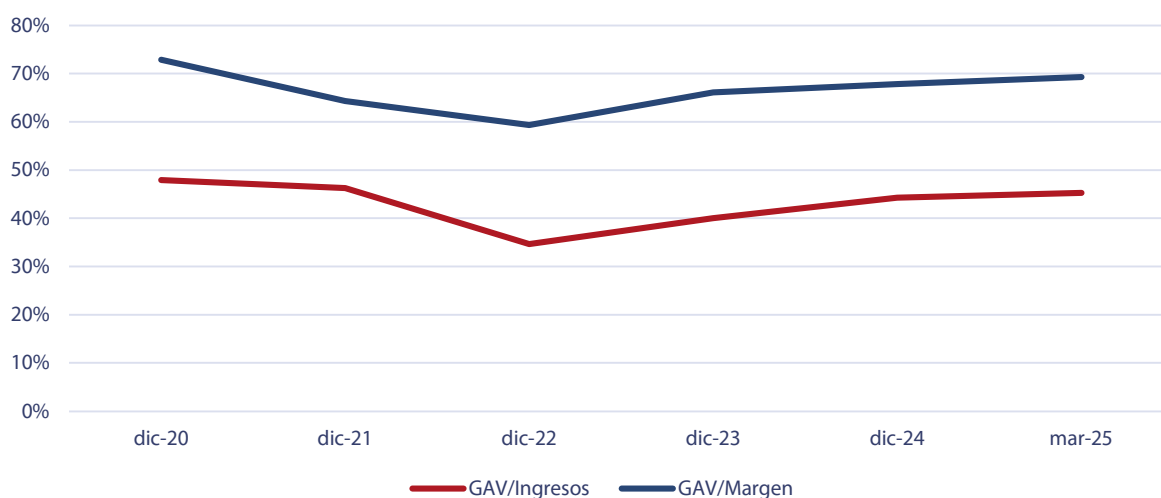


Ilustración 18: Eficiencia

## Covenants financieros

Covenants línea de efectos de comercio N° 141		
Covenant	Límite	Valor a mar-25
Liquidez	Superior a 1,0	1,18 veces
Nivel de endeudamiento	No superior a 5,5 veces	2,67 veces
Patrimonio mínimo (UF)	Superior a UF 350.000	UF 671.657
Activos libres de gravámenes	Superior a 0,75 veces	1,36

## Ratios financieros<sup>11</sup>

<b>Ratios de liquidez</b>	<b>2020</b>	<b>2021</b>	<b>2022</b>	<b>2023</b>	<b>2024</b>	<b>mar-25</b>
Liquidez (veces)	3,21	3,94	2,54	2,72	3,40	3,47
Razón Circulante (Veces)	1,04	1,14	1,21	1,16	1,18	1,18
Razón Circ. (s/CxC a Emp. Relac.) (veces)	1,04	1,13	1,21	1,16	1,17	1,18
Rotación de Cuentas por Pagar (veces)	0,76	1,19	2,52	1,42	1,31	2,01
Promedio Días de Cuentas por Pagar (días)	482,55	306,50	144,81	257,59	278,49	181,57
<b>Ratios de endeudamiento</b>	<b>2020</b>	<b>2021</b>	<b>2022</b>	<b>2023</b>	<b>2024</b>	<b>mar-25</b>
Endeudamiento (veces)	0,77	0,76	0,77	0,79	0,79	0,78
Pasivo Exigible sobre Patrimonio (veces)	3,29	3,24	3,41	3,76	3,83	3,47
Pasivo Corto Plazo a Largo Plazo (veces)	4,51	2,83	2,48	2,65	2,58	2,37
Período Pago de Deuda Financiera (veces)	17,76	12,83	10,06	11,68	10,92	10,14
EBITDA sobre Deuda Financiera (veces)	0,06	0,08	0,10	0,09	0,09	0,10
Porción Relativa Bancos y Bonos (%)	83,68%	88,63%	89,07%	83,17%	82,22%	82,20%
Deuda Relacionada sobre Pasivos (%)	0,15%	0,00%	0,00%	0,02%	0,09%	0,18%
<b>Ratios de rentabilidad</b>	<b>2020</b>	<b>2021</b>	<b>2022</b>	<b>2023</b>	<b>2024</b>	<b>mar-25</b>
Margen Bruto (%)	65,80%	71,88%	58,40%	60,57%	65,32%	65,33%
Margen Neto (%)	19,60%	21,83%	19,12%	14,51%	17,30%	16,73%
Rotación del Activo (%)	17,32%	18,60%	26,39%	24,28%	22,67%	24,29%
Rentabilidad Total del Activo (%)	3,25%	4,10%	5,12%	3,69%	4,10%	4,16%
Inversión de Capital (%)	3,64%	4,85%	4,07%	6,01%	8,26%	11,06%
Ingresos por Capital de Trabajo (veces)	6,56	2,39	2,28	2,67	2,24	2,48
Rentabilidad Operacional (%)	4,47%	7,31%	9,54%	7,73%	7,30%	7,42%
Rentabilidad Sobre Patrimonio (%)	14,94%	17,49%	22,14%	16,93%	19,70%	18,69%
Cto. de Exp. sobre Ing. de Exp. (dep. dsctada.) (%)	31,20%	25,39%	39,37%	36,82%	29,38%	28,82%
Cto. de Exp. sobre Ing. de Exp. (dep. sin dsctar.) (%)	34,20%	28,12%	41,60%	39,43%	34,68%	34,67%
Gtos. Adm. y Vta. sobre Ing. de Exp. (%)	47,94%	46,23%	34,69%	40,01%	44,29%	45,28%
ROCE (Return Over Capital Employed) (%)	13,61%	20,55%	27,46%	23,98%	23,95%	22,40%
E.B.I.T.D.A. a Ingresos (%)	20,86%	28,38%	25,95%	23,17%	26,34%	25,91%
<b>Otros ratios</b>	<b>2020</b>	<b>2021</b>	<b>2022</b>	<b>2023</b>	<b>2024</b>	<b>mar-25</b>
Ctas. X Cob. Emp. Relac. sobre Patrimonio (%)	1,94%	2,15%	1,45%	0,67%	0,86%	0,89%
Capital sobre Patrimonio (%)	95,50%	93,38%	90,77%	95,10%	0,01%	0,01%

*"La opinión de las entidades clasificadoras no constituye en ningún caso una recomendación para comprar, vender o mantener un determinado instrumento. El análisis no es el resultado de una auditoría practicada al emisor, sino que se basa en información que éste ha hecho pública o ha remitido a la Comisión para el Mercado Financiero y en aquella que ha sido aportada voluntariamente por el emisor, no siendo responsabilidad de la firma evaluadora la verificación de la autenticidad de la misma."*

<sup>11</sup> Para efectos de comparación histórica, las cifras han sido corregidas a pesos del último período. Para los indicadores de flujo se ha utilizado el año móvil a marzo de 2025.