

Servicios Financieros Progreso S.A.

Anual desde Envío Anterior

ANALISTAS:
Nadia Aravena G.
Paula Acuña L.
nadia.aravena@humphreys.cl
paula.acuna@humphreys.cl

FECHA
Agosto 2026

Categoría de riesgo ¹	
Tipo de instrumento	Categoría

Línea de efectos de comercio **Nivel 1/A+**
 Acciones (PROGRESO) **Primera Clase Nivel 4**
 Tendencia **Estable**

EEFF base Marzo 2026

Número y fecha de inscripción de emisiones de deuda

Línea de efectos de comercio N° 141 de 29.06.2021

Estados de Resultados IFRS						
M\$ de cada año	2021	2022	2023	2024	2025	mar-26
Ingresos de actividades ordinarias	14.456.899	23.601.011	25.588.751	27.363.922	28.846.891	7.053.707
Costo de ventas	-4.056.472	-9.831.516	-10.088.320	-9.487.275	-9.277.125	-1.948.722
Ganancia bruta	10.400.427	13.769.495	15.500.431	17.876.647	19.569.766	5.104.985
Gastos de administración	-6.681.013	-8.178.656	-10.245.054	-12.127.689	-13.096.256	-3.640.106
Ganancia, antes de impuestos	3.817.393	6.171.129	5.493.357	6.289.872	6.437.337	1.142.282
Gasto por imppto. a ganancias	-666.617	-1.666.205	-1.783.206	-1.555.819	-1.706.336	-302.683
Ganancia	3.150.776	4.504.924	3.710.151	4.734.053	4.731.001	839.599

Estados de Situación Financiera IFRS						
M\$ de cada año	2021	2022	2023	2024	2025	mar-26
Activos corrientes	51.433.120	62.164.745	71.304.583	82.574.085	83.914.714	89.031.426
Activos no corrientes	28.585.699	31.086.688	36.052.633	40.202.686	45.472.916	47.233.162
Total activos	80.018.819	93.251.433	107.357.216	122.776.771	129.387.630	136.264.588
Pasivos corrientes	45.195.897	51.381.399	61.557.733	70.161.294	77.790.593	77.950.665
Pasivos no corrientes	15.969.843	20.738.363	23.261.320	27.221.015	24.409.000	30.409.691
Patrimonio	18.853.079	21.131.671	22.538.163	25.394.462	27.188.038	27.904.232
Total patrimonio y pasivos	80.018.819	93.251.433	107.357.216	122.776.771	129.387.631	136.264.588
Colocaciones netas ²	64.066.037	76.165.704	94.616.996	104.233.893	111.219.801	116.451.092
Deuda financiera³	54.208.324	64.240.281	70.544.773	80.068.550	82.993.593	88.280.156

¹ Metodología aplicada: Metodología Clasificación de Riesgo Empresas Financieras (25-08-2026).

² Corresponde a la cuenta "Deudores comerciales y otras cuentas por cobrar, corrientes" y "Derechos por cobrar, no corrientes".

³ 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 2026, la sociedad registraba activos por \$ 136.265 millones y colocaciones netas por \$ 116.451 millones, de las cuales un 63,3% correspondía a operaciones de *leasing*, un 34,1% a *factoring* y el porcentaje restante a operaciones de crédito y otros. Por su parte, los activos eran financiados principalmente mediante \$ 88.280 millones de deuda financiera y \$ 27.904 millones de patrimonio, mientras que el saldo restante correspondía, en su mayoría, a cuentas por pagar. Esta estructura de balance permitió a la compañía generar ingresos por \$ 7.054 millones durante el primer trimestre de 2026 y registrar una utilidad de \$ 840 millones.

La clasificación 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. Lo anterior se traduce en adecuadas prácticas en relación con la liquidación de activos subyacentes en el producto *leasing*. La clasificación reconoce, además como elemento positivo el compromiso y la capacidad que los accionistas han mostrado ante entornos desfavorables. 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.

Adicionalmente, dentro de la clasificación se consideran los mecanismos de control interno implementados por **Progreso**, particularmente en materia de auditoría. En este ámbito, la compañía exhibe un estándar elevado en comparación con otras instituciones financieras no bancarias de tamaño similar.

Asimismo, se considera como un elemento positivo la elevada atomización de los riesgos individuales asumidos por la compañía, tanto a nivel de clientes como de deudores, reflejada en niveles de concentración acotados en comparación con otras empresas que participan en el mercado. En particular, el principal deudor, en general de adecuada o elevada solvencia, representa un 5,4% del patrimonio de **Progreso**, mientras que el principal cliente concentra apenas un 1,2% del *stock* de colocaciones netas. Estos niveles limitan el impacto que podría generar el deterioro de un deudor individual o la pérdida de un cliente relevante, reduciendo la exposición de la compañía a eventos particulares que pudieran afectar significativamente su patrimonio o nivel de actividad, respectivamente.

Desde otra perspectiva, la clasificación se ve limitada, por el reducido tamaño relativo de la sociedad, esto al compararlo con el sistema bancario⁴, lo que restringe el acceso a economías de escala y la inversión en recursos

⁴ Se consideran solo las colocaciones comerciales asociadas a tramos de deuda de hasta UF 3.000.

humanos y tecnológicos. Sin embargo, se reconoce el crecimiento sostenido que **Progreso** ha mantenido durante los últimos años.

Sumado a lo anterior se considera la amplia gama de oferentes con los que compite **Progreso**, ya sea de forma directa o indirecta, por lo que, frente a un aumento en la bancarización los márgenes podrían verse presionados. Por lo anterior, es que, en opinión de **Humphreys**, toma relevancia la diversificación y bajo costo del fondeo.

Otro elemento considerado corresponde al nivel de diversificación de la cartera, tanto en términos de productos como de los sectores económicos atendidos, el cual se considera acotado. No obstante, se reconoce que algunos sectores pueden presentar subsectores que no necesariamente mantienen una elevada correlación entre sí, lo cual mitiga, en parte, el riesgo señalado. Además, se consideran los esfuerzos de **Progreso** para ampliar sus líneas de negocios.

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.

La tendencia se califica en "*Estable*", porque en el corto plazo y de acuerdo con el análisis de la clasificadora, no se observan elementos que incidan en los fundamentos que soportan la clasificación.

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 2026

Al cierre del primer trimestre de 2026, los ingresos de actividades ordinarias alcanzaron los \$ 7.054 millones, los que presentaron una disminución de 1,1% respecto de igual periodo del año anterior. Por su parte, los costos por ventas de la compañía ascendieron a \$ 1.949 millones, los que mostraron una caída del 5,1% en comparación a marzo de 2025.

Por su parte, los gastos de administración alcanzaron los \$ 3.640 millones, lo que significó un alza del 13,8% respecto al primer trimestre de 2025. Lo anterior se tradujo en la generación de utilidades por \$ 840 millones para la compañía.

Al cierre del primer trimestre de 2026, **Progreso** contaba con activos por \$ 129.388 millones, mientras que las colocaciones netas se ubicaron en \$ 116.451 millones, con un crecimiento de 17,3% respecto del mismo periodo de 2025 y de 4,7% respecto del cierre de diciembre de 2025. A la misma fecha, los pasivos y el patrimonio de la sociedad ascendían a \$ 108.360 millones y \$ 27.904 millones, respectivamente.

Resultados diciembre 2025

A diciembre de 2025, la compañía generó \$ 28.847 millones de ingresos de actividad ordinaria, aumentando en un 5,4% respecto al ejercicio de 2024. Los costos de ventas totalizaron \$ 9.277 millones.

Asimismo, los gastos de administración alcanzaron los \$ 13.096 millones, cifra equivalente al 45,4% de los ingresos del periodo y que representa un incremento de 8,0% respecto de los gastos de administración y ventas registrados en 2025. Este desempeño permitió que la compañía obtuviera utilidades por \$ 4.731 millones durante el periodo.

En lo que respecta a la estructura de balance, al cierre de 2025 la compañía registró activos por \$ 129.388 millones, de los cuales \$ 111.220 millones correspondían a colocaciones netas. Por su parte, los pasivos alcanzaron los \$102.120 millones, mientras que el patrimonio ascendió a \$27.188 millones.

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.

"+" Corresponde a los títulos de deuda con menor riesgo relativo dentro de su categoría.

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 pactado, la cual no se vería afectada 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 Estable

Corresponde a aquella clasificación que cuenta con una alta probabilidad que no presente variaciones a futuro.

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 92,3% 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 pago⁵ mensual promedio de las colocaciones de *factoring* de la compañía ha sido de 68,2%, con una *duration* promedio de 44 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,

⁵ Medido como recaudación mensual sobre *stock* de colocaciones brutas del mes anterior.

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 altamente diversificada, en la que, a marzo de 2026, según información enviada por la compañía, el principal cliente representa un 1,2% de *stock* de colocaciones y los diez principales se encuentran en torno al 6,5% de la cartera. 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. Por otro lado, la compañía mantiene una cartera de deudores altamente atomizada. A marzo de 2026, el principal deudor representaba un 5,4% del patrimonio, mientras que los diez principales concentraban, en conjunto, un 36,4%, reflejando una exposición individual acotada frente a sus principales contrapartes, en comparación con empresas similares del rubro.

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.

Concentración de la cartera: La compañía presenta una elevada concentración de sus colocaciones en el rubro de transporte el que concentra el 40,7% de sus colocaciones, marzo de 2026, 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 88,7% 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

Progreso 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, incluida su casa matriz, además de una sucursal virtual de atención. Asimismo, desde comienzos de 2026 cuenta con presencia en Colombia, tras la apertura de una filial que opera mediante una sucursal ubicada en Bogotá.

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

La Ilustración 1 muestra la evolución y composición de las colocaciones netas de la compañía, evidenciando una tendencia creciente en sus cuentas por cobrar. Al cierre de 2025, estas alcanzaron un *stock* de \$ 111.220 millones, lo que representa un incremento de 6,7% respecto del cierre del año anterior. Asimismo, al primer trimestre de 2026, las colocaciones netas ascendieron a \$ 116.451 millones, de las cuales un 63,3% correspondía a operaciones de *leasing* y un 34,1% a *factoring*.

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 diciembre de 2025, un 55,0% y 43,6% 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.

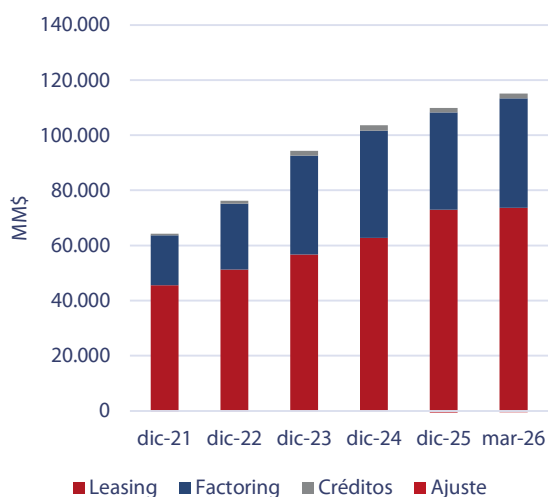


Ilustración 1: Evolución colocaciones por líneas de negocio

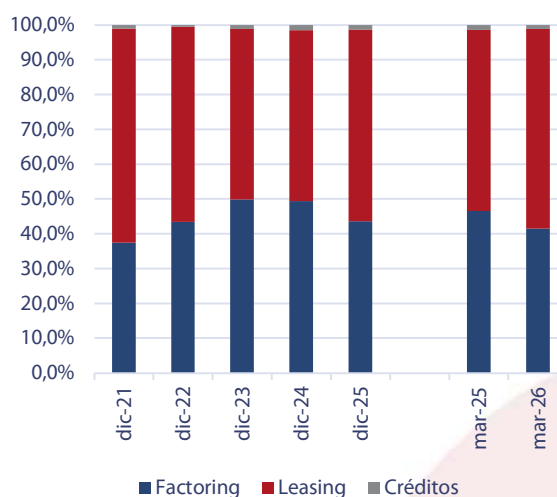


Ilustración 2: Ingresos por líneas de negocio

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 marzo de 2026, la compañía presentó colocaciones brutas en *leasing* por \$ 79.718 millones aproximadamente, tal como se muestra en la Ilustración 3.

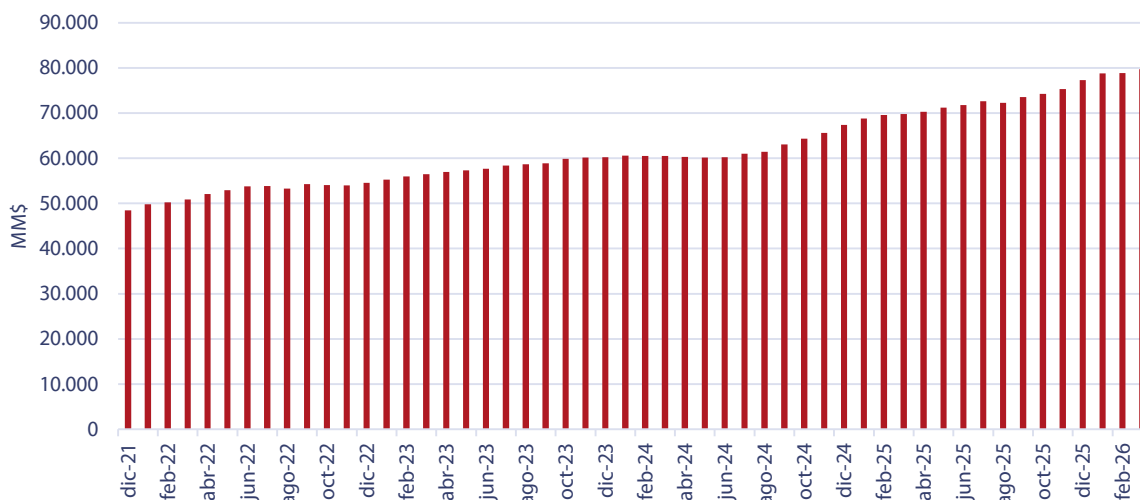


Ilustración 3: Evolución colocaciones brutas leasing

La cartera de cuentas por cobrar de *leasing* ha mostrado un excelente comportamiento, alcanzando un índice de mora relevante⁶, inferior al 0,1% en los últimos doce meses, siendo estos niveles muy acotados.

En lo que respecta a la tasa de pago⁷ de este producto, ha oscilado entre un 6,2% y 8,4% para los últimos 24 meses, promediando un 7,0%. Lo anterior se traduce en una *duration* promedio de 14 meses.

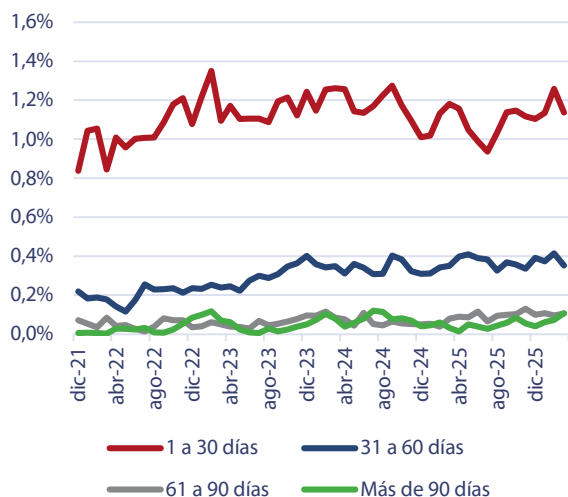


Ilustración 4: Mora leasing

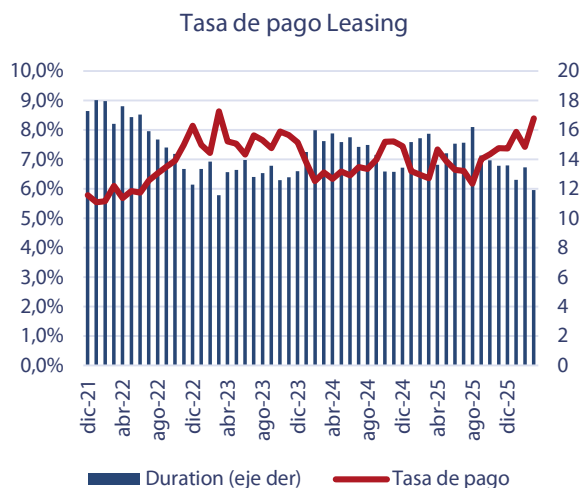


Ilustración 5: Tasa de pago leasing

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

⁶ Considerada como la mora mayor a 90 días para *leasing*.

⁷ Medido como recaudación mensual sobre *stock* de colocaciones brutas del mes anterior.

cobrados a sus deudores. En el caso de **Progreso**, está enfocado en el segmento de microempresas y Pyme. Al cierre del primer trimestre de 2026, las colocaciones brutas de *factoring* ascendieron a \$ 40.804 millones. En la Ilustración 6 se muestra la evolución de las colocaciones brutas de esta línea de negocio.

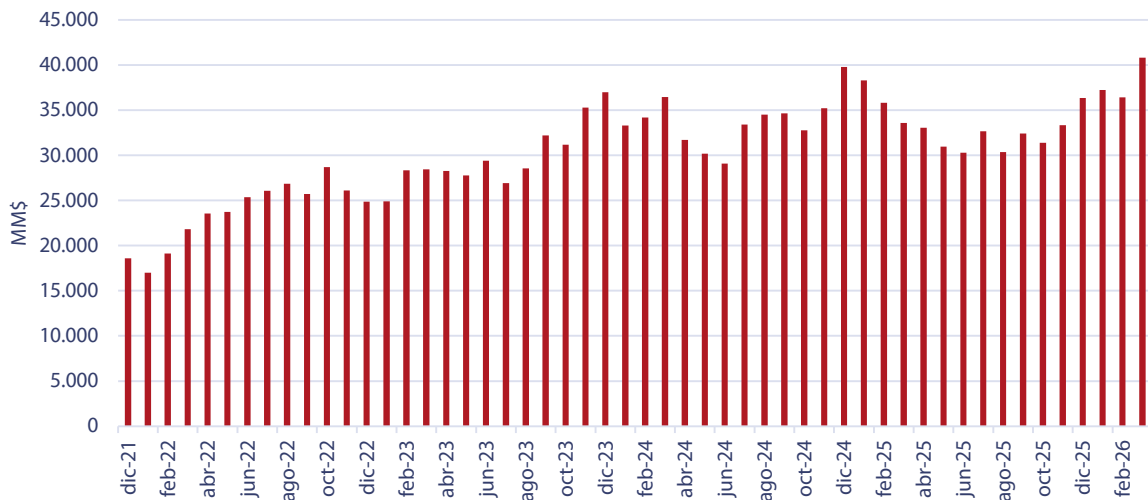


Ilustración 6: Evolución colocaciones brutas factoring

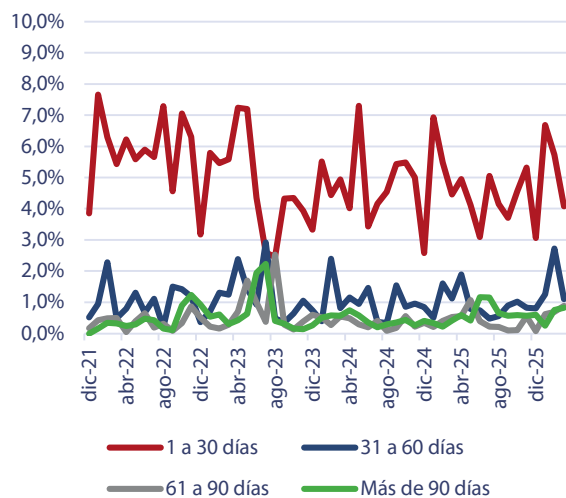


Ilustración 7: Mora factoring

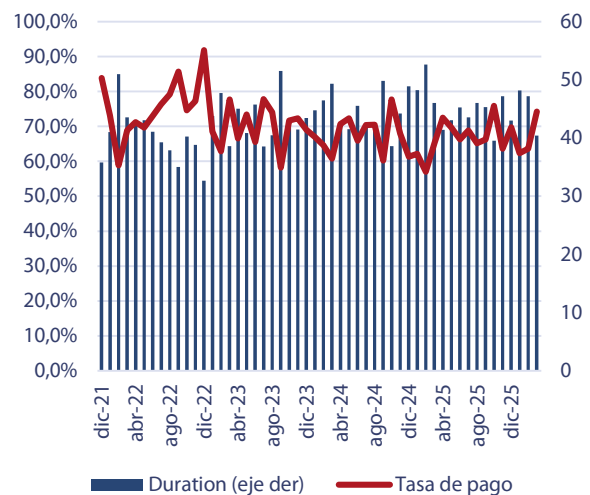


Ilustración 8: Tasa de pago factoring

En lo que respecta a la morosidad de esta cartera, la mora relevante⁸ esta ha oscilado entre un 3,7% y 9,3% en los últimos dos años, promediando un 6,6%, exhibiendo un comportamiento más que satisfactorio de estas cuentas por cobrar. Se debe destacar, no obstante, la volatilidad que presenta este indicador. Parte de esta variabilidad responde al perfil de los deudores a los que se orienta esta línea de negocio, entre los cuales predominan entidades estatales, principalmente SERVIU, que pueden registrar retrasos en el pago de sus facturas en

⁸ Mayor a 30 días para factoring

determinados periodos. Sin perjuicio de lo anterior, la compañía cuenta con experiencia en la gestión y operación con este tipo de contrapartes.

Por su parte, la tasa de pago mensual del *factoring* ha oscilado entre un 57,0% y 77,7% durante los últimos dos años, promediando un 67,5% para la misma ventana de tiempo.

Características de las colocaciones

Concentración de clientes

Progreso presenta una cartera de clientes altamente atomizada. A marzo de 2026, considerando el total de colocaciones netas de la compañía, incluidas las carteras de *leasing* y *factoring*, el principal cliente representaba un 1,2% del total, mientras que los diez principales concentraban, en conjunto, un 6,5% de la cartera. 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 se puede observar la evolución de la concentración de los principales clientes respecto a la cartera de la compañía.

Concentración de deudores

En lo que respecta a la exposición del patrimonio de la compañía frente a sus principales deudores, la cartera presenta, comparativamente, un elevado nivel de atomización. A marzo de 2026, el principal deudor, considerando la totalidad de los productos de la compañía, representaba un 5,4% del patrimonio, mientras que los diez principales concentraban, en conjunto, un 36,4%. Cabe destacar que, dentro de estos últimos, ocho correspondían a instituciones públicas o entidades de elevada solvencia, lo cual mitiga considerablemente el riesgo de no pago de dichas exposiciones.

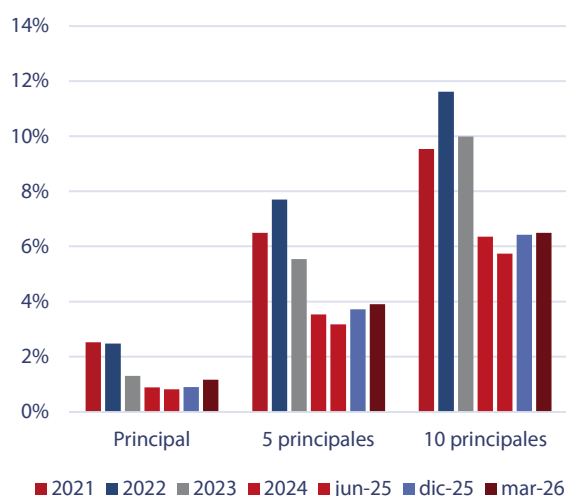


Ilustración 9: Concentración clientes respecto a la cartera

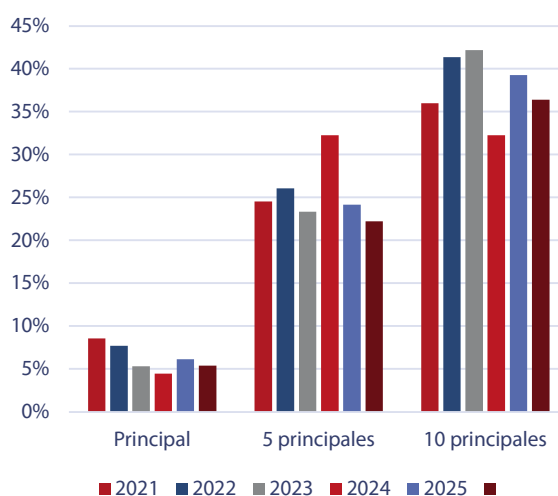


Ilustración 10: Concentración deudores respecto al patrimonio

Concentración por sectores económicos

En cuanto a la concentración por sector económico, **Progreso** presenta una mayor exposición a los rubros de transporte y construcción, los que representan un 40,7% y 20,9% de sus colocaciones brutas, respectivamente. Al analizar exclusivamente la cartera de *leasing*, un 54,6% corresponde al sector transporte. No obstante, se reconoce que dicho rubro comprende distintos subsectores que no necesariamente presentan una elevada correlación entre sí. Por su parte, la cartera de *factoring* se concentra principalmente en construcción (33,7%), otros (22,1%) y comercio (14,3%).

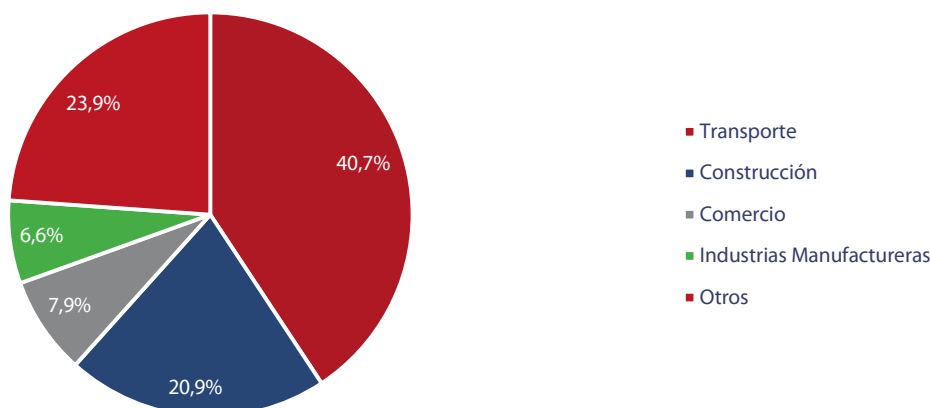


Ilustración 11: Concentración total de colocaciones por sector

Análisis financiero⁹

Evolución de las cuentas por cobrar e ingresos

La cartera y los ingresos de la compañía, medidos al cierre de cada ejercicio, han presentado una tendencia creciente, tal como se observa en la Ilustración 12. En línea con lo anterior, las colocaciones netas también han exhibido un crecimiento sostenido a lo largo del tiempo, impulsado principalmente por la expansión de la base de clientes. Al cierre de 2025, los ingresos alcanzaron los \$28.847 millones, registrando un incremento de 5,4% respecto del ejercicio anterior, mientras que las colocaciones netas aumentaron un 6,7%, hasta alcanzar los \$111.220 millones. A marzo de 2026, estas últimas ascendieron a \$116.451 millones, en tanto que los ingresos del primer trimestre totalizaron \$7.054 millones.

Resultados y posición patrimonial

En cuanto a los resultados de **Progreso**, estos se han mantenido relativamente estables, promediando cerca de \$4.420 millones durante los últimos cuatro cierres anuales. Al cierre de 2025, la compañía registró utilidades por \$4.731 millones, mientras que, al primer trimestre de 2026, estas alcanzaron los \$840 millones. Lo anterior, junto

⁹ Para efectos de comparación histórica, las cifras han sido corregidas a pesos del último periodo. Para los indicadores de flujo se ha utilizado el año móvil a marzo de 2026.

con la política de capitalización de una parte de las utilidades, ha contribuido al fortalecimiento sostenido del patrimonio de la compañía, el cual alcanzó los \$27.904 millones a marzo de 2026.



Ilustración 12: Colocaciones netas e ingresos

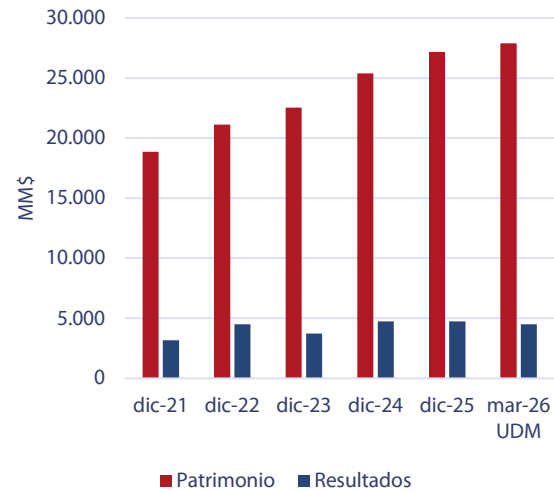
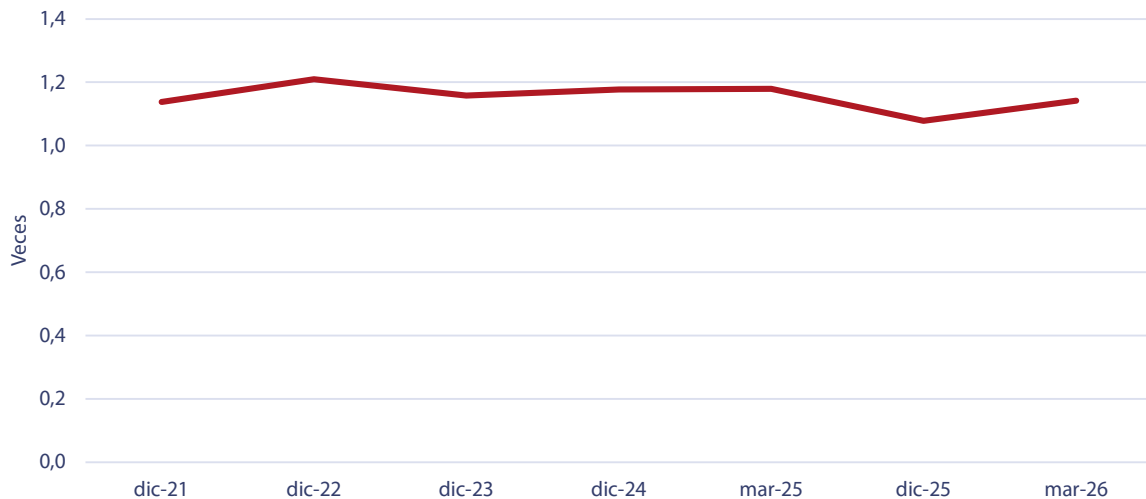


Ilustración 13: Patrimonio y resultados

Liquidez

La liquidez de la compañía medida como activos corrientes sobre pasivos corrientes se ha mantenido sobre la unidad, oscilando entre las 1,1 y 1,2 veces en los últimos cinco años.



Endeudamiento

El endeudamiento de la compañía, medido como la relación entre pasivo exigible y patrimonio, ha presentado una tendencia creciente, particularmente entre 2021 y 2023. Posteriormente, este indicador se ha mantenido relativamente estable, oscilando entre 3,7 y 3,9 veces, en línea con el crecimiento experimentado por las

colocaciones de la compañía. Cabe señalar que estos niveles se mantienen ampliamente por debajo del límite de 5,5 veces establecido en el *covenant* asociado a su línea de efectos de comercio. Asimismo, la metodología de cálculo de dicho *covenant* resulta menos exigente, dado que considera únicamente el pasivo exigible financiero, descontando además a dichos pasivos, el efectivo y equivalentes al efectivo.

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 1,2 veces durante el periodo de análisis, mostrando un aumento desde 2023 producto del mayor crecimiento de las cuentas por cobrar de **Progreso**. A marzo de 2026 este indicador alcanzó las 1,3 veces.

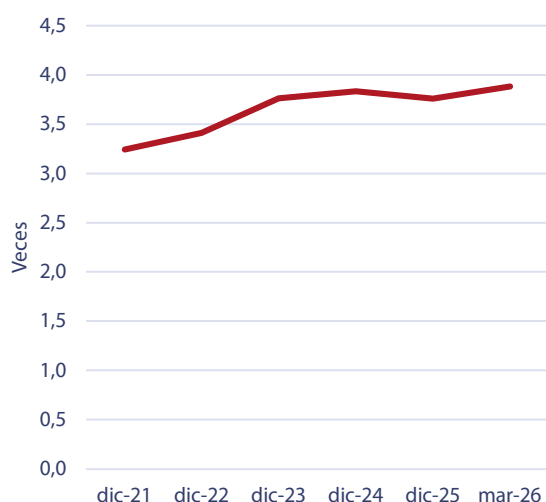


Ilustración 14: Endeudamiento

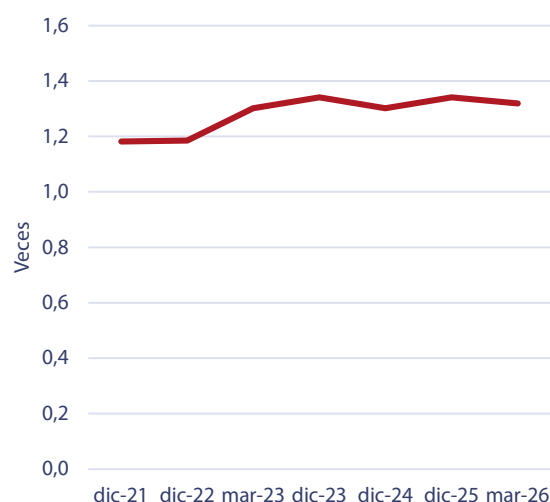


Ilustración 15: Relación entre cuentas por cobrar y pasivos financieros

Rentabilidad

Los indicadores de rentabilidad de **Progreso**, medidos a través de la rentabilidad del activo¹⁰ y rentabilidad del patrimonio¹¹, se situaron a marzo de 2026, en torno a 3,5% y 16,6%, respectivamente. En la Ilustración 16 se observa la evolución de estos indicadores, destacando los elevados niveles alcanzados durante 2022, los que respondieron a un escenario favorable, caracterizado por una elevada liquidez de mercado y un buen comportamiento de la cartera. Posteriormente, los indicadores tendieron a normalizarse hacia niveles más representativos, observándose, pese a ciertas fluctuaciones, una leve tendencia a la baja durante los últimos periodos.

¹⁰ Utilidad del ejercicio sobre activos totales promedio.

¹¹ 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 69,1% en marzo de 2026, mientras que el indicador de GAV sobre ingresos alcanzó el 47,1% para la misma fecha. Cabe considerar que, a la misma fecha, el 7% del GAV correspondía a la amortización de la inversión en tecnología realizada por la compañía. En la Ilustración 17 se observa la evolución de los indicadores, donde, durante los últimos años, luego de una mejora en 2022, se observa una tendencia al alza de estos indicadores.

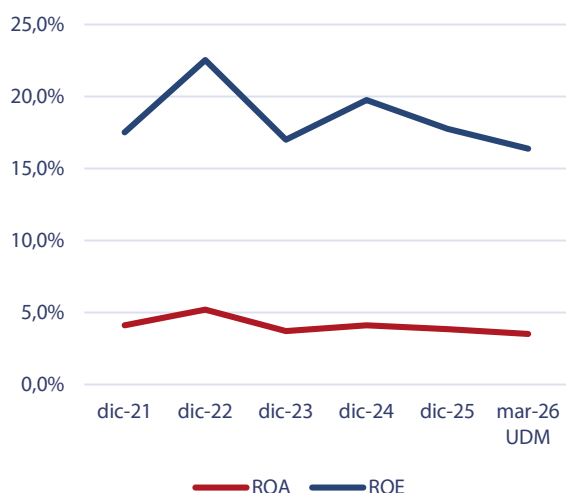


Ilustración 16: Rentabilidad

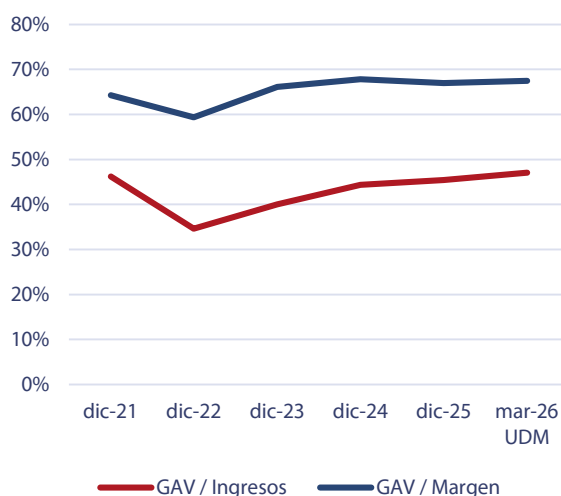


Ilustración 17: Eficiencia

Covenants financieros

Covenants línea de efectos de comercio N° 141		
Covenant	Límite	Valor a mar-26
Liquidez	Superior a 1,0	1,14 veces
Nivel de endeudamiento	No superior a 5,5 veces	3,00 veces
Patrimonio mínimo (UF)	Superior a UF 350.000	UF 700.377
Activos libres de gravámenes	Superior a 0,75 veces	1,3

Ratios financieros¹²

Ratios de liquidez	2021	2022	2023	2024	2025	mar-26
Razón Circulante (Veces)	1,14	1,21	1,16	1,18	1,08	1,14
Razón Circ. (s/CxC a Emp. Relac.) (veces)	1,13	1,21	1,16	1,17	1,08	1,14
Rotación de Cuentas por Pagar (veces)	1,15	2,42	1,39	1,01	0,65	0,78
Promedio Días de Cuentas por Pagar (días)	316,24	150,69	262,48	361,27	563,01	468,15
Ratios de endeudamiento	2021	2022	2023	2024	2025	mar-26
Endeudamiento (veces)	0,76	0,77	0,79	0,79	0,79	0,80
Pasivo Exigible sobre Patrimonio (veces)	3,24	3,41	3,76	3,83	3,76	3,88
Pasivo Corto Plazo a Largo Plazo (veces)	2,83	2,48	2,65	2,58	3,19	2,56
Período Pago de Deuda Financiera (veces)	13,18	10,51	11,91	9,07	8,39	9,26
EBITDA sobre Deuda Financiera (veces)	0,08	0,10	0,08	0,11	0,12	0,11
Porción Relativa Bancos y Bonos (%)	88,63%	89,07%	83,17%	82,29%	81,41%	81,63%
Deuda Relacionada sobre Pasivos (%)	0,00%	0,00%	0,02%	0,09%	0,00%	0,02%
Ratios de rentabilidad	2021	2022	2023	2024	2025	mar-26
Margen Bruto (%)	71,88%	58,40%	60,57%	65,32%	72,72%	73,02%
Margen Neto (%)	21,79%	19,09%	14,50%	17,30%	16,40%	15,60%
Rotación del Activo (%)	18,07%	25,31%	23,84%	22,29%	22,29%	21,03%
Rentabilidad Total del Activo (%)	4,00%	4,71%	3,63%	4,17%	3,91%	3,56%
Inversión de Capital (%)	4,85%	4,07%	6,01%	6,46%	8,73%	12,49%
Ingresos por Capital de Trabajo (veces)	2,32	2,19	2,63	2,20	4,71	2,59
Rentabilidad Operacional (%)	7,12%	8,76%	7,70%	9,57%	9,81%	8,89%
Rentabilidad Sobre Patrimonio (%)	16,87%	21,35%	16,55%	19,22%	17,63%	16,45%
Cto. de Exp. sobre Ing. de Exp. (dep. dsctada.) (%)	25,33%	39,44%	36,81%	23,40%	20,22%	19,58%
Cto. de Exp. sobre Ing. de Exp. (dep. sin dsctar.) (%)	28,06%	41,66%	39,42%	28,71%	27,28%	26,98%
Gtos. Adm. y Vta. sobre Ing. de Exp. (%)	46,21%	34,65%	40,04%	44,32%	45,40%	47,07%
ROCE (Return Over Capital Employed) (%)	19,91%	26,49%	23,45%	29,96%	29,37%	27,35%
E.B.I.T.D.A. a Ingresos (%)	28,46%	25,91%	23,15%	32,28%	34,38%	33,35%
Otros ratios	2021	2022	2023	2024	2025	mar-26
Ctas. X Cob. Emp. Relac. sobre Patrimonio (%)	2,15%	1,45%	0,67%	0,86%	2,07%	1,85%
Capital sobre Patrimonio (%)	93,38%	90,77%	95,10%	91,71%	94,36%	91,94%

"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."

¹² 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 2026.