

## PROGRESO - LEASING, FACTORING, CAPITAL DE TRABAJO

# Un Partner que pone en el Centro a sus Clientes para que puedan Alcanzar su Potencial

Progreso es una empresa con más de 33 años de experiencia en la entrega de servicios financieros. Hoy nos enfocamos en entregar solución a los problemas de nuestros clientes a través de servicios de arrendamiento financiero (Leasing) y descuento de cuentas por cobrar (Factoring).

Leasing es un apoyo para que nuestros clientes puedan obtener bienes de capital, mientras que con el segundo les brindamos liquidez inmediata, transformando las cuentas por cobrar en dinero.

**El mercado financiero es muy competitivo. En este escenario: ¿Cómo se ha fortalecido PROGRESO para captar más clientes y a los actuales, mantener su fidelidad?**

Una de las consignas fundamentales de **Progreso** es poner en el centro de atención a cada uno de nuestros clientes y aportar al desarrollo de todo su potencial. Para ello hemos fortalecido nuestro departamento de Marketing y de Control de Gestión. Con el primero, estamos desarrollando campañas de beneficios en Factoring y Leasing, junto a los principales distribuidores de camiones, maquinaria pesada, y buses, con el fin de ampliar la cantidad de clientes a los que podemos apoyar con nuestros servicios de financiamiento.

De manera paralela, nuestro departamento de Control de Gestión está en constante monitoreo



Christian Baeza  
Gerente Comercial Progreso

y búsqueda de oportunidades de negocios asociadas al leasing y factoring. Por ejemplo, en este último producto, nos hemos enfocado en clientes que necesitan anticipar en forma rápida, eficiente y oportuna sus cuentas por cobrar.

Un hito importante, es que a fines del año 2021 lanzamos un nuevo producto, Capital de Trabajo, el cual era esperado y solicitado por muchos de nuestros clientes. Nos hemos esforzado para poder brindar las mejores condiciones posibles de la industria no bancaria, lo cual ha sido recibido exitosamente entre nuestros clientes. Esto nos estimula a seguir tra-

bajando, para entregar mejores servicios y beneficios que sigan apoyando activamente tanto a nuestros clientes antiguos como recientes.

**Aparte de los proveedores del sector minero y energía: ¿A qué otros sectores apuntan sus ofertas de servicio?**

En **Progreso** estamos orgullosos de atender a empresas de diferentes ámbitos en todo Chile, desde variados proveedores del área de la construcción, mercado público (Serviu, MOP, Municipalidades), sector forestal, sector salmonero y el sector servicios de nuestro país.

**El sector financiero ha sido uno de los más impactados por el desarrollo de la tecnología y la digitalización, lo que ha permitido la masificación de productos y servicios. En medio de esta evolución surgieron las denominadas Fintech, cuya relevancia en el ecosistema financiero se hace cada día más importante. ¿Cómo enfrentan esta competencia?**

Es palpable que el sector financiero en su conjunto ha ido a la vanguardia en los cambios y avances tecnológicos, y que las Fintech han surgido en forma masiva.

En **Progreso** tenemos claro que la forma de enfrentar esta situación es mejorando la agilidad y calidad de servicio que le entregamos a cada uno de nuestros clientes. Esta idea ya la teníamos clara desde mucho antes de la pandemia y el estallido social.

A mediados del 2019, con el fortalecimiento de toda nuestra área TI, desarrollamos múltiples plataformas tecnológicas a la medida de nuestras necesidades, automatizando flujos y haciendo otros mucho más veloces.

De forma paralela, también revisamos y reconstruimos nuestros procesos internos para hacerlos más eficientes a través de una nueva metodología de trabajo ágil conocida como OKR, la que nos entregó el impulso necesario para concretar grandes y desafiantes proyectos, en poco tiempo y con alta calidad.

Esta convergencia de mejoras tecnológicas, reimaginación de procesos internos y nuevas metodologías de trabajo, ha hecho de **Progreso**, en poco tiempo, una empresa altamente competitiva en el mercado, trayendo consigo una propuesta de valor más atractiva para el cliente.

**A raíz de la llegada de la pandemia, cambiaron muchas formas de hacer los negocios; ya no está la tradicional ejecutiva visitando al cliente en su lugar de trabajo. ¿Cómo aborda PROGRESO el modo de generar nuevos clientes?**

Podemos mencionar algunos ejemplos:

- Estamos desarrollando campañas digitales con nuestros proveedores de Leasing y Factoring.

- Estas campañas son desarrolladas para alcanzar clientes de diferentes mercados, con segmentación avanzada y con propuestas de beneficios personalizadas para cada uno de ellos.

- Nuestra comunicación se ha apoyado fuertemente en el uso de redes sociales y canales de contacto digitales.

- Hemos implementado un nuevo canal de Telemarketing.

- Estamos en constante mejora de nuestro Portal de Clientes, incluso dándoles la oportunidad de realizar autoatención para nuestros servicios.

- Implementamos firma electrónica Avanzada (FEA), vital para que nuestros clientes no tengan que firmar en forma presencial, haciendo el proceso más cómodo y fácil.

- Para apoyar lo anterior, nuestra plataforma de CRM nos permita controlar la atención a clientes, entregándonos la información necesaria para una mejora continua de nuestro servicio de cara al cliente.

**Uno de los hitos en su gestión ha sido la calificación de riesgo de su empresa donde Humphreys e ICR los clasifican como "A-". ¿Cómo esta certificación los fortalece para continuar su senda de crecimiento?**

Esta nueva clasificación nos enorgullece y fortalece, dado que mejora la confianza ante los inversionistas y bancos, quienes siguen confiando en nosotros manteniendo y aumentando nuestras líneas de financiamiento.

Esta nueva clasificación habla del buen trabajo que hemos realizado, traducido en un aumento sostenido del número de clientes, la diversificación de nuestra cartera, el control de nuestros índices de morosidad y la mejora general en nuestros resultados.

**Leasing y Factoring son los pilares de sus soluciones financieras. ¿Hay otras herramientas posibles de ofrecer en el futuro?**

Efectivamente, Leasing y Factoring son y seguirán siendo nuestros pilares fundamentales, los que nos han dado todo el reconocimiento y posicionamiento en el mercado, pero no queremos quedarnos allí. A fines del 2021 lanzamos un nuevo producto, "Capital de Trabajo", con el cual nuestros clientes cuentan con la posibilidad de pagar en cuotas mensuales o con operaciones de factoring según les acomode, contando así con los recursos necesarios para cumplir sus proyectos y objetivos propuestos.

**¿Cuál es su proyección de negocios para el mediano y largo plazo?**

Nuestra proyección de negocios es la siguiente:

- Crecer un 45% en la cartera de clientes este 2022, y en el largo plazo, 2024, alcanzar un 80% de crecimiento de clientes.
- Aumentar un 15% las colocaciones de todos nuestros productos (Leasing, Factoring y Capital de Trabajo).
- Mejorar aún más nuestra clasificación de riesgo.



Miraflores 222, Pisos 25 y 26  
Santiago  
Fono: (56) 2 2440 2300  
contactenos@progreso.cl  
www.progreso.cl