

PROGRESO

Innovación y Experiencia en Servicios Financieros para PYMES

Desde 1988, estamos orgullosos de impulsar y apoyar a las PYMES, para que alcancen su máximo potencial.





PROGRESO
Crecer Juntos

Acompañando a las PYMES para alcanzar
SU MÁXIMO POTENCIAL



Cristián Álvarez Inostroza
Gerente General Corporativo



Christian Baeza González
Gerente Comercial Corporativo

Con más de 36 años impulsando a las pequeñas y medianas empresas en Chile y Perú, **Progreso** se destaca y es reconocido en el mercado financiero por su enfoque en soluciones como el leasing y factoring. Sin embargo, su abanico de servicios financieros es muy amplio e incluye además Leasing Vendor, Capital de Trabajo y Ordering.

Exploramos la historia de éxito de la empresa, los servicios que ofrece y su visión sobre el panorama actual del mercado financiero en Chile a través de una conversación

con **Cristián Álvarez**, Gerente General Corporativo Chile y Perú, y **Christian Baeza**, Gerente Comercial Corporativo Chile y Perú.

Tras 36 años de éxito, ¿cuál considera que es la clave detrás de la confianza de sus clientes y el reconocimiento de Progreso en el mercado?

Cristián Álvarez:

La clave reside en tener muy clara nuestra misión: ser un *partner* financiero para las PYMES, ayudándolas a desarrollarse, crecer y alcanzar su máximo potencial. La

confianza se fundamenta en nuestra integridad y compromiso por mejorar continuamente. El reconocimiento de la marca **Progreso** se ha construido en base a nuestros valores, poniendo a nuestros clientes en el centro de nuestras actividades, y por supuesto, en la fortaleza que nos proporciona el gobierno corporativo, valorado en el mercado y reconocido por las clasificadoras de riesgo.

Leasing y Factoring son los pilares de sus soluciones financieras, ¿hay otros servicios que desean destacar?

Christian Baeza:

Aunque el Leasing y Factoring son fundamentales, y nos han dado todo el reconocimiento y posicionamiento en el mercado durante todos estos años, constantemente estamos innovando. Nuestros servicios de “Capital de Trabajo” y “Leasing Vendor”, especialmente diseñado para el financiamiento de tecnología, son ejemplos de cómo ampliamos nuestra oferta para satisfacer diversas necesidades.

Con “Capital de Trabajo” de corto y mediano plazo, nuestros clientes

cuentan con la posibilidad de pagar en cuotas mensuales o con operaciones de factoring, según les convenga, disponiendo así de los recursos necesarios para avanzar en los proyectos de sus empresas. Ha sido otra herramienta para fidelizar y premiar a nuestros clientes.

Por otra parte “Leasing Vendor”, tanto financiero y operativo, ha tenido una acogida increíble en el mercado. Este producto está destinado a ofrecer una solución especializada para el financiamiento de tecnología, enfocándose principalmente en equipos computacionales, servidores, centrales telefónicas, equipos de impresión, software, y POS. Está orientado a clientes de mayor tamaño, cuya atención nos permite aumentar nuestra base activa y espectro de clientes.

Estamos orgullosos de contar con un equipo de personas con gran experiencia en empresas nacionales e internacionales, marcas, canales y mayoristas, lo cual se ha reflejado en el éxito de este nuevo servicio.

Aparte de los proveedores del sector minero y energético, ¿a qué otros sectores apuntan sus ofertas de servicio?

Christian Baeza:

En **Progreso**, estamos orgullosos de atender a empresas de diferentes ámbitos en todo Chile, con fuerte foco en el norte del país, para satisfacer las necesidades de nuestros clientes vinculados a la minería; además de proveedores del área de mercado público (Serviu, MOP, y Municipalidades), el sector forestal, el sector salmonero y el sector de servicios de nuestro país.

En un sector impactado por la tecnología, ¿cómo enfrentan la competencia de las Fintech (empresas emergentes o de base tecnológica dedicadas al campo financiero)?

Christian Baeza:

Estamos conscientes de que el sector financiero está incorporando continuamente nuevas herramientas y tecnologías. Reconocemos la importancia de la evolución tecnológica y la integramos en nuestro modelo, complementándola con un cambio cultural.

Asimismo, desarrollamos y mejoramos continuamente diversas plataformas tecnológicas a la medida de nuestras necesidades, automatizando flujos y haciendo otros procesos mucho más eficientes, lo que mejora significativamente la agilidad y calidad del servicio en toda la cadena de valor.

Este enfoque se complementa con la reconstrucción continua de nuestros procesos internos para aumentar su eficiencia mediante el uso de metodologías modernas y ágiles de trabajo, como OKR (*Objectives and Key Results*). Estos esfuerzos, junto con nuestros valores corporativos enfocados en la integración, excelencia, innovación y logro, han convertido a **Progreso** en una empresa altamente competitiva y flexible.

Como complemento, desarrollamos continuamente todos nuestros canales para una atención 100% digital, entregando la opción a nuestros clientes de poder revisar en detalle todas sus operaciones de factoring y leasing, contactar y agendar visitas con sus ejecutivos, solicitar certificados y liquidaciones online, pagar sus

cuotas con diversos medios de pagos, incluso realizar factoring online, si así lo prefieren.

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

Cristián Álvarez:

Nos encontramos en un mercado altamente competitivo, con una presencia significativa de empresas financieras no bancarias tradicionales y un creciente número de empresas Fintech.

A mediano plazo, el financiamiento será crucial, ya que enfrentaremos márgenes menores con clientes más informados y tecnológicos. Por lo tanto, debemos enfocarnos en la experiencia del usuario, ofreciendo respuestas más instantáneas en nuestros servicios.

Además, las finanzas abiertas y las políticas de ESG representarán importantes desafíos. A largo plazo, será esencial conciliar los servicios tecnológicos con el contacto directo con los clientes, un aspecto que nunca debemos descuidar.



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