



Knowledge & Trust

STRATEGIC ALLIANCE WITH



Insight beyond the rating.

SERVICIOS FINANCIEROS PROGRESO S.A.

Contenido:

Resumen de la Clasificación	2
Fortalezas y Debilidades	4
Cartera de Colocaciones	5
Morosidad	8
Provisiones	10
Posición Financiera	11
Rentabilidad	14
Eficiencia	14
Calce de Monedas	15
La Compañía	15
Características de los Instrumentos	20
Anexos	21

Analistas responsables:
Mariela Urbina
murbina@icrchile.cl
Paola Franco
pfranco@icrchile.cl
Fono: 8968200



Reseña Anual de Clasificación
Septiembre 2011

Clasificación

Instrumento	Clasificación	Tendencia
Solvencia	BBB+	Estable
Línea de Efectos de Comercio	N-2/BBB+	Estable
Línea de Bonos	BBB+	Estable

Historia Clasificación

	Actual	Anterior
Solvencia	BBB+	BBB+
Línea de Efectos de Comercio	N-2/BBB+	N-2/BBB+
Línea de Bonos	BBB+	BBB+

Estados Financieros: 30 de junio de 2011

RESUMEN DE CLASIFICACIÓN

ICR, ratifica en Categoría BBB+ la solvencia y la Línea de Bonos de Servicios Financieros Progreso S.A, asimismo ratifica en N-2/BBB+, con tendencia “Estable”, las Líneas de Efectos de Comercio. La clasificación se sustenta en la experiencia y respaldo económico de los controladores, crecimiento de las colocaciones superior a la industria y con un bajo nivel de morosidad y la recuperación de los indicadores financieros después del período de crisis. Asimismo la clasificación incorpora la alta competitividad del sector y la concentración de la cartera de colocaciones.

Servicio Financieros Progreso S.A. es una empresa dedicada al otorgamiento de productos financieros, como el arrendamiento financiero o leasing y el descuento de cuentas por cobrar o factoring, su mercado está enfocado a las pequeñas y medianas empresas del país. Fue fundada en 1988, siendo de propiedad del Sr. Juan Pablo Díaz y el Sr. Patricio Navarrete, empresarios controladores que poseen más de 20 años de experiencia en los sectores financiero, bancario, construcción, transporte, movimiento de tierras, y arriendo y venta de maquinarias.

Las colocaciones netas de leasing en el período 2004-2008 aumentaron desde MM\$ 16.558 a MM\$ 37.900, sin embargo, en diciembre de 2009 disminuyeron un 17,8% (15,8% real), con respecto al año anterior, debido a la crisis financiera internacional. Con todo, en el periodo 2004-2010, el crecimiento anual compuesto (CAC) de las colocaciones de leasing alcanzó a 12,2%, cifra superior a la de la industria que según datos de la Achel, fue de 11,5%. Durante este año la Empresa se ha beneficiado del crecimiento económico y a junio 2011 las colocaciones de leasing aumentaron un 12,9% (10,7% real), con respecto a diciembre de 2010. Con respecto a las colocaciones de factoring, han experimentado un crecimiento anual compuesto de 57,3% superior a la industria (17,8% según datos de la Achef) en el período 2004-2010, no obstante, esta línea de negocio es aún incipiente, representando un 11% de los activos a junio 2011.

En cuanto a los niveles de morosidad se han mantenido relativamente bajos. La morosidad total de la cartera de leasing alcanzó su punto más alto (4,4% en marzo 2009) durante la crisis económica mundial, posteriormente, este indicador ha experimentado una tendencia decreciente, hasta lograr una caída a 1,4% en junio 2011. Es importante señalar que, el saldo insoluto de la deuda total, con morosidad mayor a 90 días (UF 27.805), corresponde en un 84% a un cliente que registra una propiedad en leasing (a nombre de Servicios Financieros Progreso S.A.) tasada en enero 2011 en UF 45.517. En el caso de la morosidad de la cartera de factoring, esta presenta una tendencia decreciente desde diciembre de 2008, donde alcanzó su nivel máximo, llegando a un 6,7% y la morosidad dura (mayor a 30 días) ha tenido una evolución similar, siendo inferior a la registrada por otras empresas de factoring.

La evolución de los resultados de la Empresa presentó una baja en el año 2009, producto de la crisis económica. No obstante, la reactivación económica del año 2010, permitió a la Empresa acompañar el crecimiento de las colocaciones con el de las utilidades, las cuales alcanzaron a MM\$ 847. A junio de 2011, la Entidad registró una utilidad de MM\$ 384, un 11% superior a la obtenida en junio 2010, ello debido, en parte, al mejoramiento del margen de explotación.

Servicios Financieros Progreso S.A. tiene como actividad principal prestar servicios de leasing, negocio que representa cerca del 85% de las colocaciones totales y un 71,8% del activo total de la Empresa. La diversificación de las colocaciones de leasing es baja, concentrándose en un 81,5% en el financiamiento de: vehículos de carga y transporte, vehículos de pasajeros, y máquinas y equipos de construcción y movimiento de tierra. Sin embargo, el conocimiento que los socios principales de Progreso tienen en estas industrias, así como su estable participación en ellas a través de sus empresas, les permiten generar operaciones de leasing y liquidar los bienes retirados por contratos en default con mayor facilidad que con bienes de otras industrias. Por otro lado, la concentración de la cartera del factoring es alta, en efecto, a junio 2011 ésta se compone de 210 clientes activos, el mayor cliente representa un 15,3% de la cartera total, mientras que los 10 mayores clientes acumulan un 39,03%.

DEFINICIÓN DE CATEGORÍAS:

NIVEL 2 (N-2)

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

CATEGORÍA BBB

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

La Subcategoría “+”, denota una mayor protección dentro de la Categoría.

La opinión de ICR Chile Clasificadora de Riesgo, 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 pública remitida a la Superintendencia de Valores y Seguros, a las bolsas de valores y en aquella que voluntariamente aportó el emisor, no siendo responsabilidad de la clasificadora la verificación de la autenticidad de la misma.

Servicios Financieros
Progreso S.A.

Fecha informe:
Septiembre 2011

FORTALEZAS Y DEBILIDADES DE LA COMPAÑÍA

Fortalezas

- **Respaldo y Experiencia de los Controladores:** Los principales accionistas así como los principales ejecutivos, de Servicios Financieros Progreso, cuentan con más de 10 años de experiencia en la industria de leasing y en la banca, además poseen gran experiencia en los rubros del transporte, construcción y movimiento de tierra, a través de empresas relacionadas, lo que les permite mantener un buen mercado para colocar los bienes recuperados por no pago. Adicionalmente, se nota un fuerte respaldo económico y en la gestión de la Empresa de los controladores, un ejemplo de ello es el reciente acuerdo del Directorio de aumentar el capital social mediante la capitalización de utilidades acumuladas correspondientes a los ejercicios 2009 y 2010 (aprox. MM\$ 1.200). Lo anterior será ratificado en junta extraordinaria de accionistas que se celebrará el 22 de septiembre de 2011.
- **Alta atomización de la cartera de clientes de leasing:** Se debe señalar que Progreso ha implementado exitosamente una política de atomización de la cartera de leasing. A junio de 2011, se compone de 1.075 contratos correspondientes a 640 clientes, el mayor cliente representa un 2,4% de la cartera total, mientras que los 10 mayores clientes acumulan un 13,7% del total de colocaciones. Lo anterior, permite a la Empresa diversificar el riesgo, al estar menos expuesta ante la eventualidad de que un contrato de leasing caiga en default.
- **Alta capacidad de recuperación de créditos impagos:** Ante la cesación de pagos en las operaciones de leasing, Progreso recupera el bien dado en arriendo, segunda fuente de pago, y en algunos casos, posee garantías específicas, que constituyen la tercera fuente.
- **Bajos niveles de morosidad:** La cartera de colocaciones de leasing presenta bajos niveles de morosidad, llegando a un 1,4% a junio de 2011. Esto se debe a sus políticas y procedimientos de control y cobranza.

Debilidades y/o Riesgos

- La cartera de colocaciones de leasing se encuentra concentrada en transporte y construcción de viviendas, por lo que, los ingresos de la compañía podrían verse fuertemente afectados por un cambio en las condiciones de estas industrias.
- Progreso financia sus colocaciones, principalmente, mediante líneas de crédito de instituciones bancarias, por lo cual su capacidad de operar en el mercado depende de las condiciones de tasas y plazos que estas instituciones puedan ofrecerle. Lo anterior, se atenúa en cierta medida por las líneas de efectos de comercio y por la línea de financiamiento con CORFO. Adicionalmente, la Empresa tiene inscrita en la SVS una línea de bonos, la cual no ha tenido emisiones a la fecha.
- Debido a la alta competencia en la industria del leasing, provocada por leasing de filiales bancarias, Progreso, ha enfocado sus esfuerzos a las pequeñas y medianas empresas, que presentan niveles mayores de riesgo. Lo anterior se compensa, con la conservadora política de riesgo que mantiene la empresa.

INDUSTRIA
FACTORING -
LEASING

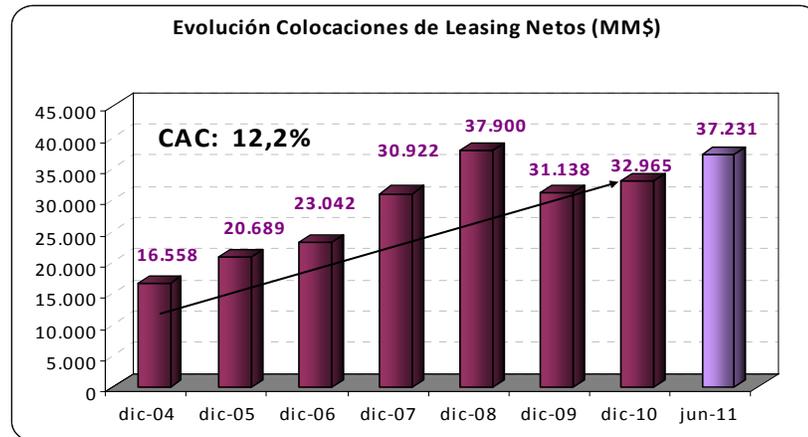
LÍNEAS DE NEGOCIOS

Como consecuencia del nacimiento de Servicios Financieros Progreso, a partir de la fusión entre Comercializadora del Progreso S.A., empresa de factoring, y Leasing del Progreso S.A., entidad de leasing, la compañía se dedica a esas dos líneas de negocios. Adicionalmente, durante 2008 la entidad comenzó a ofrecer a sus clientes créditos de consumo, sin embargo, la administración ha decidido suspender los esfuerzos comerciales a este mercado.

CARTERA DE COLOCACIONES

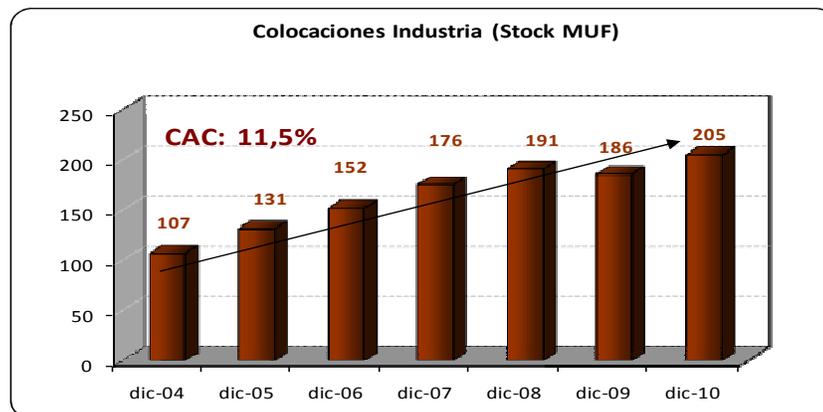
LEASING

Las colocaciones netas de leasing comenzaron a aumentar fuertemente a partir del año 2004, año en que Progreso decidió dar énfasis a esta línea de negocio, diversificando por tipo de bien e industria a financiar. Es así como en el periodo 2004-2008 las colocaciones netas de leasing aumentaron desde MM\$ 16.558 a MM\$ 37.900. Sin embargo a ello, en diciembre de 2009, las colocaciones de leasing disminuyeron un 17,8% (15,8% real) con respecto al año anterior, debido a la crisis financiera internacional. Con todo, en el periodo 2004-2010, el crecimiento anual compuesto (CAC) de las colocaciones de leasing alcanzó a 12,2%, cifra superior a la de la industria, como veremos más adelante. Durante este año la Empresa se ha beneficiado del crecimiento económico y a junio 2011, las colocaciones de leasing aumentaron un 12,9% (10,7% real) con respecto a diciembre de 2010.



Fuente: Datos obtenidos de FECU.

La industria del leasing, según datos de la Achel, ha presentado un crecimiento sostenido (CAC 11,5%) en el período 2004-2010, inferior al registrado por Servicios Financieros Progreso en dicho período. Como se observa en el siguiente grafico, la industria, como consecuencia de la crisis económica, experimentó un deterioro en el año 2009 disminuyendo sus colocaciones en un 2,7%, con respecto a diciembre 2008.



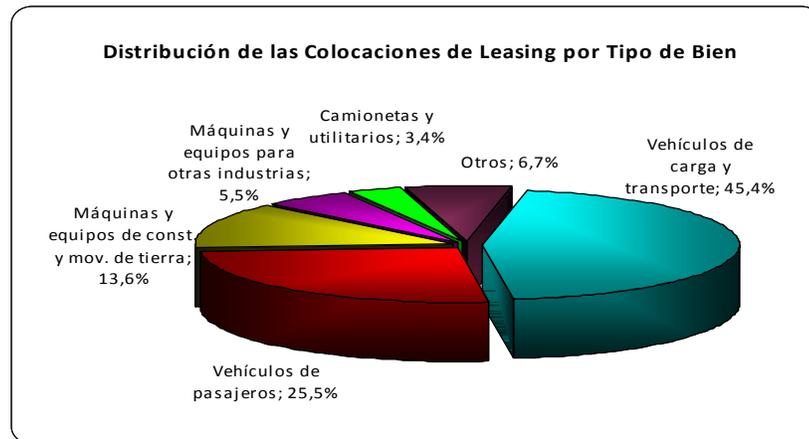
Fuente: Achel.

**Servicios Financieros
Progreso S.A.**

**Fecha informe:
Septiembre 2011**

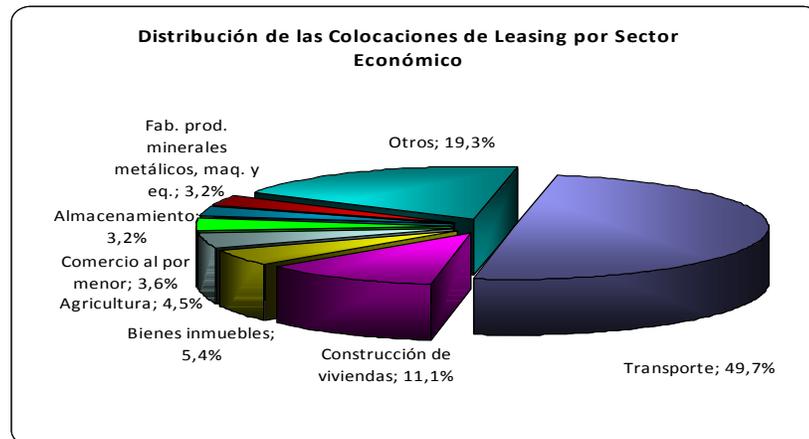
Se debe señalar que, Progreso ha implementado exitosamente una política de atomización de la cartera de leasing. A junio de 2011, se compone de 1.075 contratos correspondientes a 640 clientes, el mayor cliente representa un 2,4% de la cartera total, mientras que los 10 mayores clientes acumulan un 13,7%.

En cuanto a la cartera de colocaciones por tipo de bien, si se considera que las colocaciones de leasing representan cerca del 84,7% de las colocaciones totales de Progreso y un 71,8% del activo total de la Empresa, la diversificación de las colocaciones de leasing es baja, concentrándose en un 81,5% en financiamiento de: vehículos de carga y transporte, vehículos de pasajeros, y máquinas y equipos de construcción y movimiento de tierra. Cabe destacar que, el conocimiento que los socios principales de Progreso tienen en estas industrias, así como su estable participación en ellas a través de sus empresas, les permiten generar operaciones de leasing y liquidar los bienes retirados por contratos en default con mayor facilidad que con bienes de otras industrias.



Fuente: Información proporcionada por la Empresa.

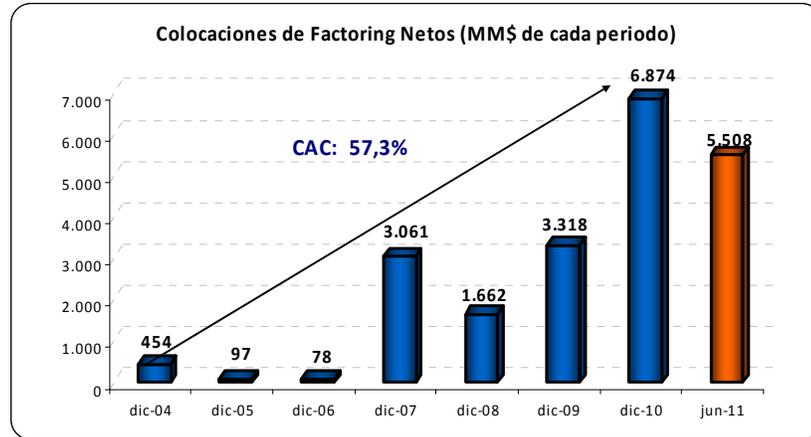
En cuanto a la diversificación por industrias, a junio de 2011, las colocaciones de leasing se concentran en un su mayoría en transporte y construcción de viviendas las cuales corresponden al 60,7% de la composición total de la cartera de Leasing. Otro aspecto a destacar, es que estas colocaciones se encuentran garantizadas con avales, prendas y/o hipotecas, de acuerdo al resultado de la evaluación de riesgo a la que son sometidas, quedando los bienes entregados en arriendo como propiedad de Progreso transformándose en una segunda fuente de pago, constituyéndose las garantías en la tercera fuente.



Fuente: Información proporcionada por la Empresa.

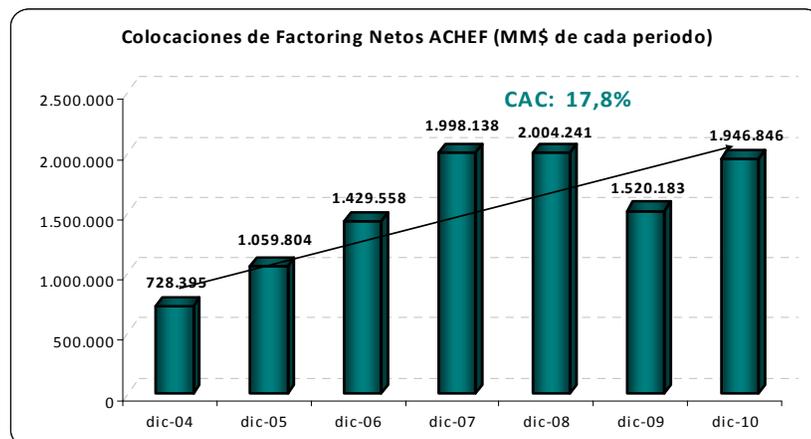
FACTORING

Este negocio nace como un complemento al leasing y como parte del proceso de ordenamiento y reestructuración llevado a cabo por la empresa. La evolución de las colocaciones netas de factoring ha sido variable, en efecto, las colocaciones de factoring disminuyeron un 82,84% (83,79% real) en el período 2004-2006, desde MM\$ 454 a MM\$ 78, obedeciendo a una decisión estratégica del directorio, para luego el 2007 incrementarse a MM\$ 3.061 y volver a disminuir a MM\$ 1.662 en el 2008. Posteriormente, en el año 2010, las colocaciones de factoring alcanzaron un peak alcanzando los MM\$ 6.874 y con lo cual se logró un crecimiento anual compuesto de 57,3% desde los inicios de este negocio. A junio 2011, las colocaciones bajaron un 20%, con respecto a diciembre 2010, debido a un desfase en la colocación de algunos clientes relevantes.



Fuente: Datos obtenidos de FECU.

El factoring en Chile es una industria en pleno proceso de expansión, con altas tasas de crecimiento, evidenciadas en el alto dinamismo de su nivel de colocaciones, el cual se ha incrementado, según datos de la ACHF, un 17,8% (CAC) en el período 2004-2010, cifra inferior al aumento experimentado por Servicios Financieros Progreso S.A.



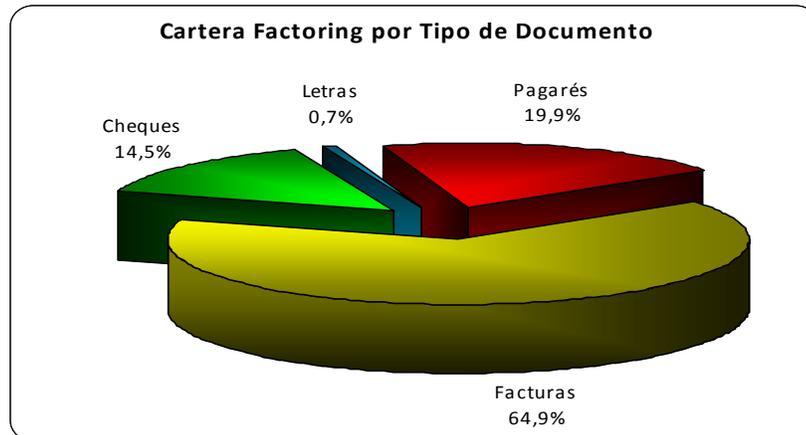
Fuente ACHF: Colocaciones: se refieren de documentos adquiridos netos.

La concentración de la cartera del factoring es alta, en efecto, a junio 2011, ésta se compone de 210 clientes activos, el mayor cliente representa un 15,3% de la cartera total, mientras que los 10 mayores clientes acumulan un 39,03%.

La cartera de colocaciones de factoring por tipo de bien se encuentra concentrada, principalmente, en facturas, las cuales representan un 64,9% del total de colocaciones, en segundo lugar se encuentra los pagarés, que concentran un 20%; tal como muestra el siguiente grafico.

Servicios Financieros
Progreso S.A.

Fecha informe:
Septiembre 2011



Fuente: Información proporcionada por la Empresa.

CRÉDITOS DE CONSUMO

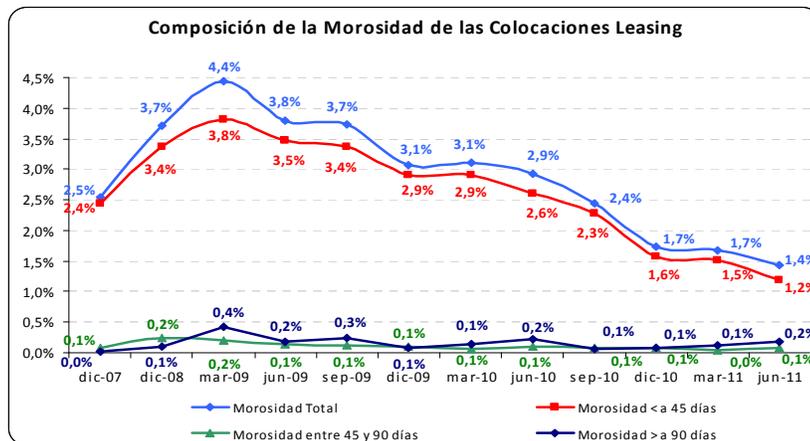
La entidad a partir de 2008 comenzó a ofrecer créditos de consumo a través de tres modalidades: tradicional, convenios y consolidación de deudas a clientes, que pertenecen mayoritariamente al segmento C3D. Progreso creó un área de riesgo y otra comercial específica para abordar este nuevo producto, se diseñó el modelo de negocios y se preparó la estructura comercial, operativa y tecnológica necesaria para competir en un mercado complejo. Sin embargo, durante el año 2009, fue suspendido transitoriamente, debido a las señales de deterioro que presentó el mercado laboral producto de la crisis económica mundial. Al cierre del ejercicio 2011, la administración de la Sociedad decidió suspender los esfuerzos comerciales dirigidos al mercado de las personal naturales.

MOROSIDAD DE LA CARTERA

LEASING

La morosidad total de la cartera de colocaciones de leasing alcanzó su punto más alto (4,4% en marzo 2009) durante la crisis económica mundial, posteriormente, este indicador ha experimentado una tendencia decreciente, hasta lograr una caída a 1,4% en junio 2011.

La morosidad total se encuentra fuertemente influenciada por la morosidad blanda (menor a 45 días), por la cual, presenta su misma tendencia. No obstante lo anterior, la morosidad más dura (entre 45 y 90 ó mayor a 90 días) se encuentra a niveles bastante inferiores a los registrados por la morosidad blanda, no superando el 0,4% registrado en marzo 2009. A junio 2011, la morosidad entre 45 y 90 y mayor a 90 días fue de 0,07% y 0,18%, respectivamente.



Fuente: la Empresa. La morosidad considera el saldo de las cuotas impagas.

INDUSTRIA
FACTORIZING -
LEASING

Servicios Financieros Progreso S.A.

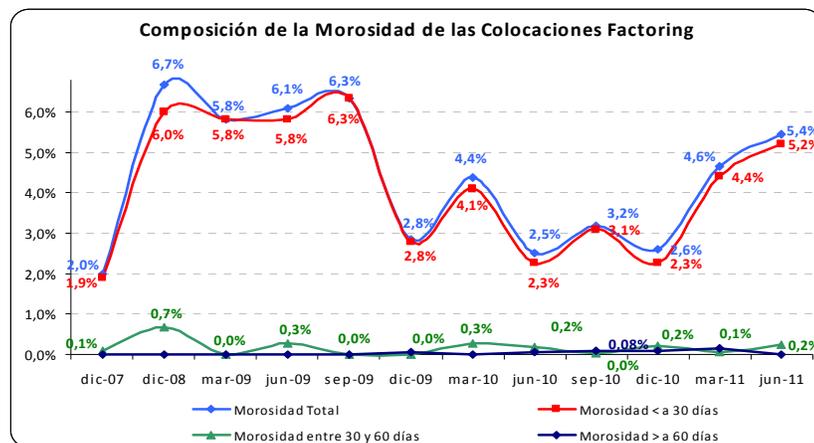
Fecha informe: Septiembre 2011

Es importante señalar que, el saldo insoluto de la deuda total, con morosidad mayor a 90 días (UF 27.805), corresponde en un 84% a un cliente que registra una propiedad en leasing (a nombre de Servicios Financieros Progreso S.A.) tasada en enero 2011 en UF 45.517.

FACTORING

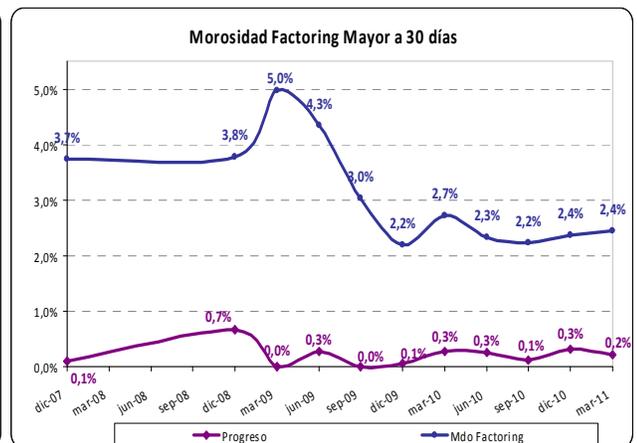
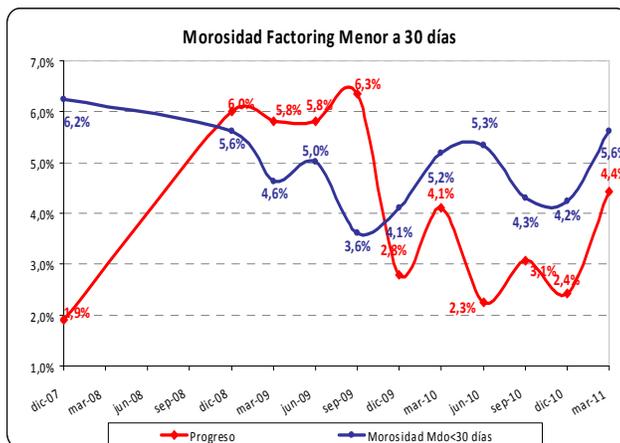
Los niveles de morosidad de la cartera de factoring presentaron un aumento significativo en el tramo menor a 30 días (morosidad blanda) entre diciembre de 2007 y septiembre de 2008, pasando de un 1,9% a un 6,3%, respectivamente, debido al escenario de mayor restricción económica del registrado en el país. No obstante, la morosidad dura, que es la más relevante para el análisis, presenta indicadores muy inferiores a la morosidad blanda, no superando el 0,17% en el período de análisis.

A junio 2011, la morosidad blanda presenta un alza importante, debido a que en dicho mes se registró una caída de las colocaciones, según lo que se indicó anteriormente.



Fuente: Información proporcionada por la Empresa.

Cabe señalar que, la morosidad de la cartera de factoring de Servicios Financieros Progreso S.A., con la última información disponible, es significativamente menor a la morosidad de mercado.



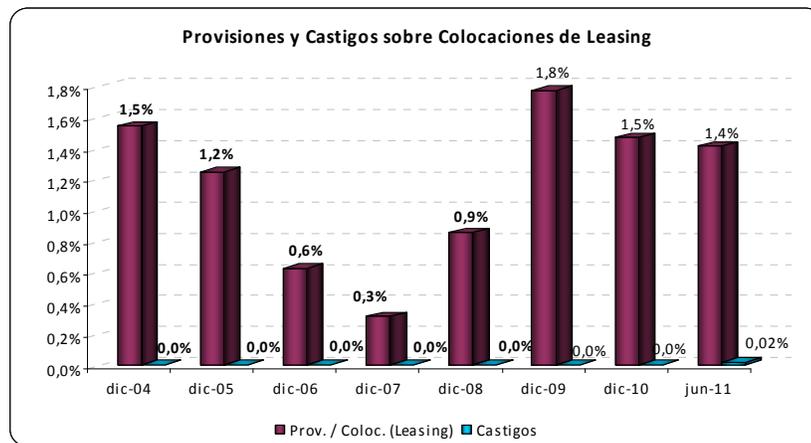
Fuente: Las Empresas. Mercado, formado por empresas que clasifica ICR.

PROVISIONES

LEASING

La Empresa ha desarrollado un modelo de riesgo basado en el concepto de juicio experto, para determinar el valor presente de los flujos deteriorados. El modelo consiste, fundamentalmente, en evaluar el comportamiento de determinados factores de riesgo, que han sido ponderados en función de su importancia relativa, con el objeto de obtener, mediante la asignación de puntajes, una clasificación de cada cliente de leasing. Dichas clasificaciones conllevan un porcentaje de pérdida estimada, provisión o deterioro.

El índice de provisiones para las colocaciones de leasing, obedeciendo al mayor riesgo producto de la crisis económica, aumentó desde diciembre 2007 a diciembre de 2009, desde un 0,31% a un 1,77%, respectivamente. Sin embargo, el índice de riesgo ha disminuido alcanzando a 1,4% en junio 2011. Cabe destacar que, en el período de análisis no se han efectuado castigos, salvo a junio 2011, donde se castigó un pequeño monto (MM\$ 6).



Fuente: Información proporcionada por la Empresa.

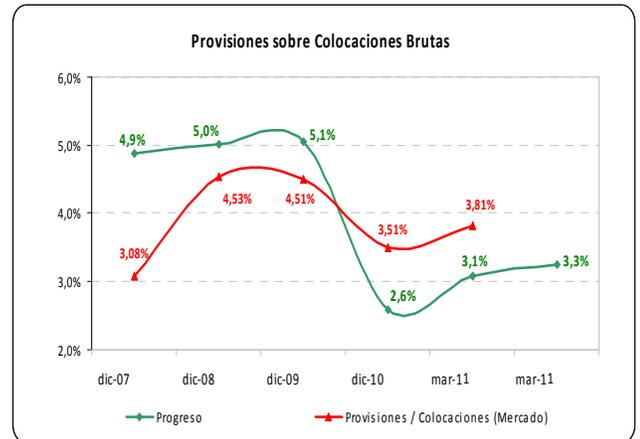
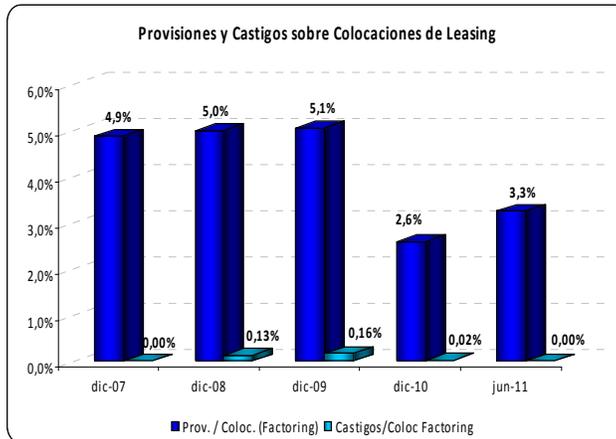
FACTORING

El modelo de riesgo del factoring está construido sobre las mismas bases teóricas y metodológicas del leasing, pero utilizando las variables que corresponden a este negocio. El modelo define una clasificación de riesgo interna para cada cliente, la que considera un determinado porcentaje de provisión, o deterioro, de acuerdo a clasificaciones determinadas por la administración.

El índice de provisiones sobre colocaciones brutas (colocaciones más provisiones) de factoring, se ha mantenido en niveles estables para las colocaciones de factoring entre diciembre 2007 a diciembre 2009 (cerca al 5%) y se efectuaron castigos durante el período de crisis (2008-2009). Sin embargo, con la reactivación económica, el índice disminuye, llegando a un 3,3% a junio 2011. Como se muestra en el gráfico (abajo a la derecha), la empresa presenta niveles de provisiones sobre colocaciones, inferiores al mercado entre diciembre 2010 y marzo 2011, no obstante, también registra una menor morosidad que otras empresas de factoring, tal como se indicó anteriormente.

Servicios Financieros
Progreso S.A.

Fecha informe:
Septiembre 2011



Fuente: la Empresa.

POSICIÓN FINANCIERA

Las utilidades contables de la empresa se han visto afectadas de manera variable, es decir, positivamente o negativamente y en magnitudes también variables, por el ítem Impuesto a la Renta. Por esta razón, la evolución en los resultados de Progreso se refleja con mayor claridad al observar el Resultado Antes de Impuesto a la Renta e Ítems Extraordinarios. De esta forma, la evolución de la situación financiera de Progreso muestra resultados positivos desde el año 2005 al año 2008. Lo anterior, debido a los aumentos de las colocaciones de leasing y la relativa estabilidad en los costos de explotación.

Evolución de las Principales Cifras de Resultado periodo 2004 a 2011:

(M\$ de cada período)						IFRS			
	dic-04	dic-05	dic-06	dic-07	dic-08	dic-09	dic-10	jun-10	jun-11
Resultado de explotación	-76.790	504.547	571.657	1.019.234	722.467	-172.463	638.878	287.413	381.573
Ingresos de explotación	3.162.986	3.796.829	3.986.961	6.972.818	10.688.752	4.462.293	6.309.116	3.217.414	3.764.133
Costos de explotación	-2.119.659	-2.226.041	-2.187.806	-3.988.669	-6.742.575	-1.955.941	-2.736.998	-1.510.737	-1.656.190
Margen de Explotación	1.043.327	1.570.788	1.799.155	2.984.149	3.946.177	2.506.352	3.572.118	1.706.677	2.107.943
Gastos de adm. y ventas	-1.120.117	-1.066.241	-1.227.498	-1.964.915	-3.223.710	-2.678.815	-2.933.240	-1.419.264	-1.726.370
Resultado fuera de explotación	-102.290	-73.230	70.107	-425.011	-344.656	104.015	204.949	73.526	25.875
Ingresos financieros	943	8.375	8.418	16.823	41.039	0	0	0	0
Otros ingresos	52.192	114.206	172.183	32.291	149.327	152.752	240.817	96.149	32.560
Gastos financieros	-4.835	-6.731	-3.631	-553	-960	-928	-354	-240	-23
Otros egresos	-72	-994	-136	-60.866	-11.718	-73.670	-38.334	-20.015	-10.898
Corrección monetaria	-150.518	-188.086	-106.727	-412.706	-562.962	0	0	0	0
Diferencias de cambio	0	0	0	0	40.618	25.861	2.820	-2.368	4.236
Resultado antes de impuesto a la renta e ítems extraordinarios	-179.080	431.317	641.764	594.223	377.811	-68.448	843.827	360.939	407.448
Impuesto a la renta	-83.756	827.417	-79.693	416.364	436.305	42.148	2.872	-14.857	-23.200
Utilidad (Perdida) del ejercicio	-262.836	1.258.734	562.071	1.010.587	814.116	-26.300	846.699	346.082	384.248

Fuente: Datos obtenidos de FECU.

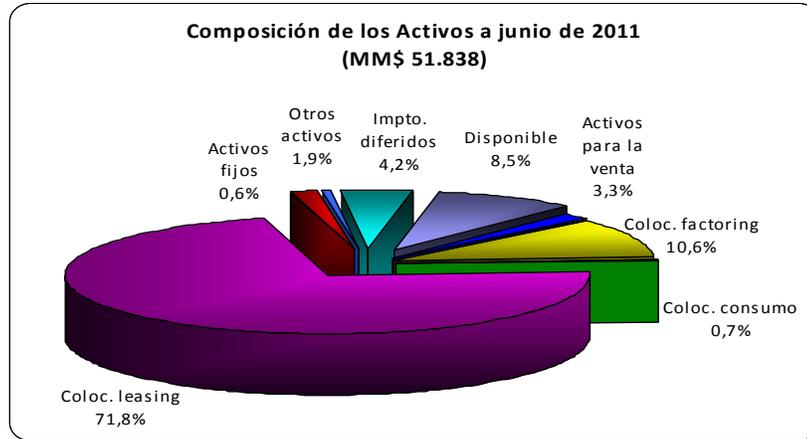
A partir del año 2009, los estados financieros de Servicios Financieros Progreso S.A. se presentan bajo la normativa de IFRS, por lo tanto, no se pueden realizar comparaciones con los periodos anteriores, sin embargo, en dicho año se denota una baja en las utilidades producto de la crisis económica. No obstante, la reactivación económica del año 2010, permitió a la Empresa acompañar el crecimiento de las colocaciones con el de las utilidades, las cuales alcanzaron a MM\$ 847.

A junio de 2011, la Entidad registró una utilidad de MM\$384, un 11% superior a la obtenida en junio 2010, ello debido, en parte, al mejoramiento del margen de explotación.

Servicios Financieros Progreso S.A.

Fecha informe: Septiembre 2011

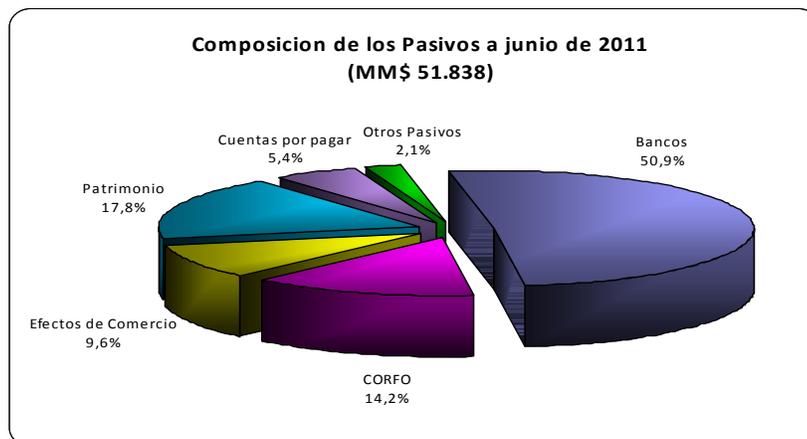
Los activos de Servicios Financieros Progreso S.A., a junio de 2010, estaban compuestos, principalmente, por colocaciones de leasing (71,8% de los activos). Las colocaciones de factoring representan un 11%, mientras que las de consumo sólo un 0,7%, como lo muestra la siguiente figura.



Fuente: Estados Financieros de la Empresa.

La Sociedad tiene cuatro fuentes de financiamiento: Capital propio, endeudamiento bancario, líneas CORFO y efectos de comercio. A junio de 2011, el 69,5% correspondía a obligaciones con bancos, efectos de comercio y CORFO, y el 17,8% a patrimonio.

La Sociedad mantiene vigente una línea de Efectos de Comercio inscrita en el Registro de Valores bajo el número 024, con fecha 07 de mayo de 2007, por un monto máximo de M\$ 5.000.000 a un plazo de 10 años. Al 30 de junio de 2011, existe vigésima novena emisión vigente, asociada a la línea antes indicada. Adicionalmente, la Empresa tiene inscrita una segunda Línea de Efectos de Comercio Nº 084 por M 5.000.000 y una Línea de Bonos Nº 651 por UF 1.000.000.

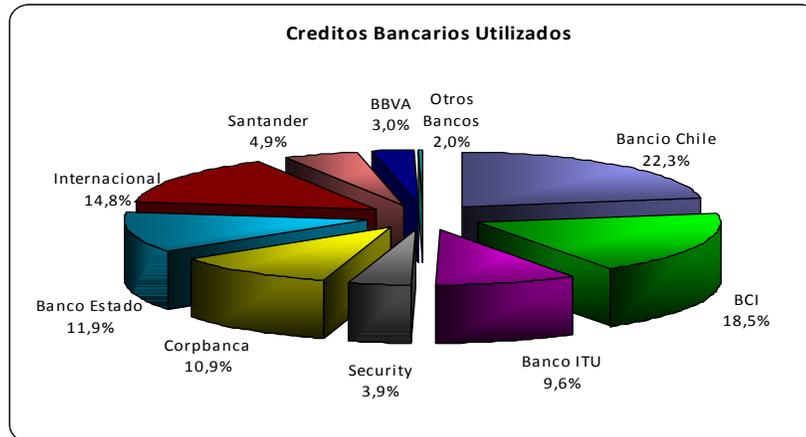


Fuente: Estados Financieros de la Empresa.

Servicios Financieros Progreso S.A. tiene bien diversificada sus fuentes de financiamiento con bancos. La empresa opera con 11 bancos nacionales, con los cuales tiene un monto aprobado total de UF 1.618.647, además de Línea de financiamiento Corfo por UF 319.225. A junio de 2011, la deuda con bancos alcanza a MM\$ 26.399, con lo cual existe un margen de la disponibilidad de las líneas bancarias de 25%, el crédito CORFO actualmente asciende a MM\$ 7.363 y efectos de comercio a MM\$ 4.969.

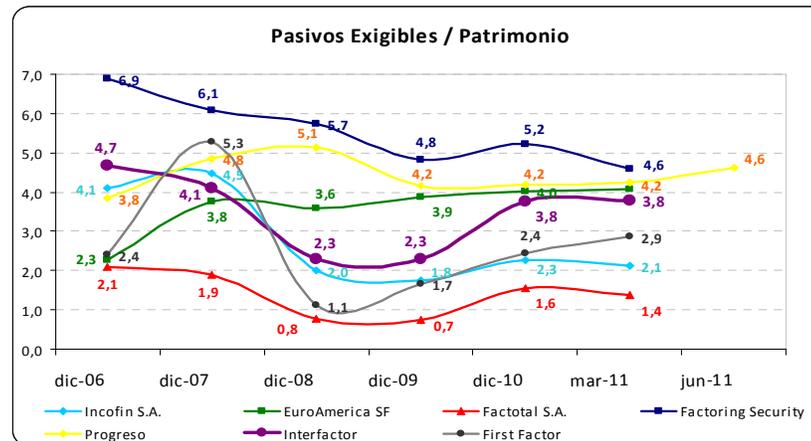
Servicios Financieros Progreso S.A.

Fecha informe: Septiembre 2011



Fuente: Estados Financieros de la Empresa.

El leverage, calculado como pasivos sobre patrimonio, ha sido relativamente alto en comparación a otras empresas de factoring y leasing, alcanzando su mayor nivel en diciembre 2008. En efecto, la entidad ha necesitado financiar el crecimiento de sus colocaciones a través de mayor endeudamiento. Como se observa en el gráfico, el indicador se ha mantenido en 4,2 veces desde diciembre de 2009 a marzo 2011, sin embargo, a junio 2011 el endeudamiento presenta un ligero incremento alcanzando a 4,6 veces.



Fuente: Estados Financieros de la Empresa.

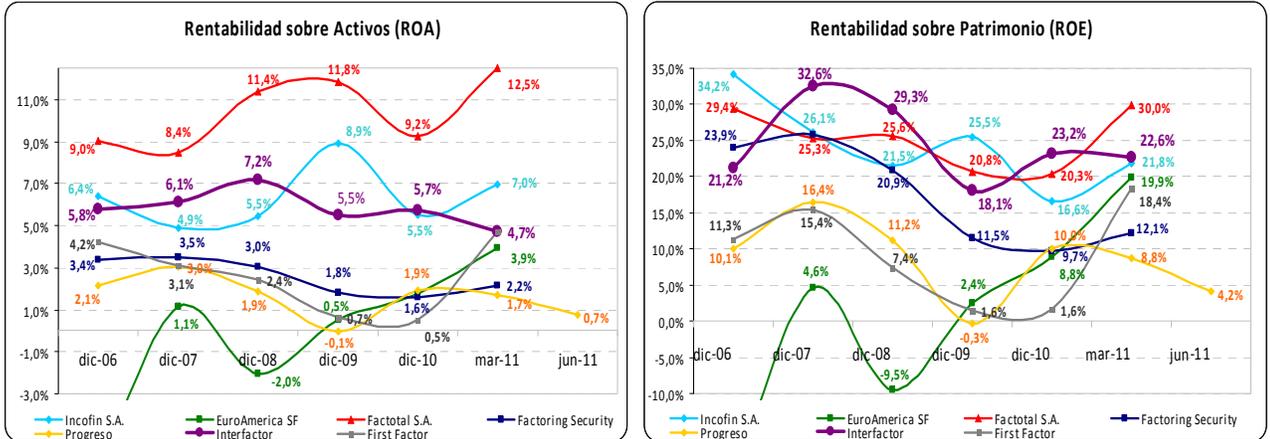
Se debe destacar, el Directorio de la Sociedad, acordó aumentar el capital social mediante la capitalización de utilidades acumuladas correspondientes a los ejercicios 2009 y 2010 (aprox. MM\$ 1.200). Lo anterior, será ratificado en junta extraordinaria de accionistas que se celebrará el 22 de septiembre de 2011.

Servicios Financieros
Progreso S.A.

Fecha informe:
Septiembre 2011

EVOLUCIÓN DE LA RENTABILIDAD

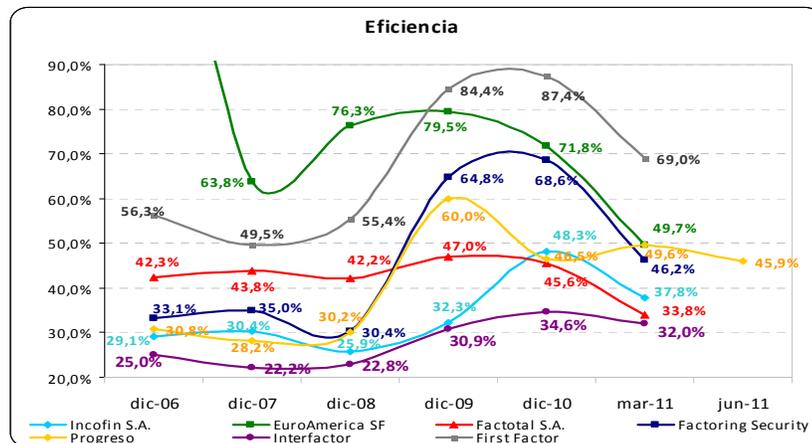
En términos de rentabilidad las cifras son positivas, con una rentabilidad sobre el patrimonio mayor a la rentabilidad sobre los activos. Lo anterior, muestra una adecuada utilización de los fondos de financiamiento. En términos comparativos, las rentabilidades de la empresa son inferiores a las entidades de la muestra.



Fuente: Datos obtenidos de FECU.

EVOLUCIÓN DE LA EFICIENCIA

La eficiencia, medida como gastos de administración y ventas sobre ingresos de explotación, denota el esfuerzo de la administración por controlar los gastos fijos de la empresa. En efecto, este indicador se ha mantenido en torno al 30% en el período 2004-2008. Sin embargo, en diciembre de 2009, este indicador sube a un 60,0%, producto a la baja en colocaciones, lo cual ocasionó menores ingresos. El indicador ha presentado una mejoría, desde el año 2010 a la fecha, bajando a 45,9% en junio 2011. Al compararlo con otras entidades de la industria se observa que la Empresa muestra uno de los índices más bajos de eficiencia.



Fuente: Datos obtenidos de FECU.

INDUSTRIA
FACTORIZING -
LEASING

Servicios Financieros
Progreso S.A.

Fecha informe:
Septiembre 2011

CALCE DE MONEDAS

La política general de Progreso es de generar calces de moneda y plazos, accediendo en lo posible, a financiamientos bancarios en la misma moneda y a los mismos plazos de las colocaciones.

A junio de 2011, Servicios Financieros Progreso, mostraba un buen calce de monedas, el se evidencia en el siguiente cuadro:

Total Colocaciones y Deuda Bancaria

Calce de Monedas	Colocaciones	Bancos	Diferencia
Pesos	7.695	8.591	-896
UF	34.938	28.158	6.780
US\$	606	615	-9
Total MM\$	43.239	37.365	5.875

En cuanto al calce de plazos, la Empresa presenta continuamente activos corrientes superiores a los pasivos corrientes, lo que le entrega una buena posición, considerando el nivel de morosidad de sus colocaciones. A junio 2011 la razón de liquidez es superior a una vez, de acuerdo a lo establecido en los resguardos de los Efectos de Comercio, además la deuda de largo plazo se encuentra perfectamente calzada con las colocaciones de leasing.

LA COMPAÑÍA

Servicios Financieros Progreso S.A. es una sociedad anónima abierta, proveniente de la fusión de Leasing del Progreso S.A., empresa que prestaba servicios de leasing desde 1988, y Comercializadora del Progreso S.A., empresa que prestaba servicios de factoring desde 1995, inicialmente como complemento a los servicios de leasing. El año 2002, Servicios Financieros Progreso S.A. se fusiona con la Sociedad Inversiones Décima Región S.A., subsistiendo ésta última, la que posteriormente cambia su nombre a Servicios Financieros Progreso S.A.

La propiedad de la Sociedad es la siguiente:

Accionistas	% partic.	Persona Natural
Inversiones Díaz Cumsille Ltda	50,001%	Juan Pablo Díaz Cumsille
Inversiones Navarrete Ltda	49,998%	Patricio Navarrete Suárez
Otros	0,00%	
	100,00%	

Los principales accionistas cuentan con más de 10 años de experiencia en la industria del leasing y de factoring y otros rubros relacionados, como venta y arriendo de maquinarias y vehículos de construcción y carga, lo que les ha permitido aprovechar su participación en estos rubros para generar colocaciones de leasing.

ADMINISTRACIÓN

La administración de Progreso tiene una estructura basada en una fuerte presencia del Directorio y del Gerente General en la toma de decisiones, con el apoyo de un equipo de evaluación de riesgo independiente y las distintas gerencias agrupadas según las necesidades de la compañía.

El Directorio está compuesto por 5 miembros elegidos en la Junta Ordinaria de Accionista celebrada el 26 de abril de 2010, por un período de 3 años, su formación es la siguiente:

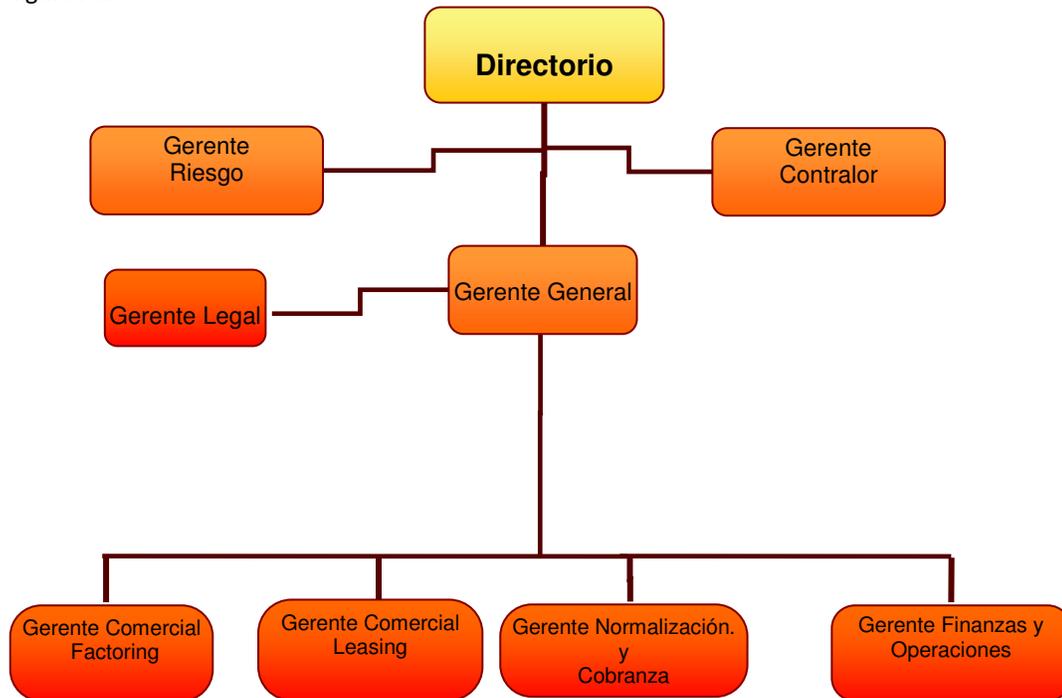
INDUSTRIA
FACTORIZING –
LEASING

Servicios Financieros Progreso S.A.

Fecha informe: Septiembre 2011

Nombre	Cargo	
Juan Pablo Díaz Cumsille	Presidente	Ingeniero Civil (PUC)
Patricio Navarrete Suárez	Director	Ingeniero Civil (PUC)
Ricardo Majluf Sapag	Director	Ingeniero Civil (PUC)
Lautaro Aguilar Chuecos	Director	Ingeniero Comercial (UCH)
Luis Arostegui Puerta de Vera	Director	Abogado (PUC)

La estructura organizacional de la Sociedad está encabezada por el Directorio, de quien depende la Gerencia de Riesgo Empresas y Contraloría. Por su parte, el Gerente General reporta directamente al Directorio y dirige a un equipo de cuatro gerentes de línea y un gerente de staff. La estructura organizacional al 30 de junio 2010 es la siguiente:



POLÍTICAS Y PROCEDIMIENTOS

Progreso cuenta con correctas políticas y procedimientos de otorgamiento y administración de créditos, para los negocios de leasing, factoring y consumo, las cuales se encuentran establecidas en manuales específicos. Para lo anterior, la Entidad posee una unidad de procesos y procedimientos internos, que genera las políticas y procedimientos necesarios para garantizar los mejores resultados en las diferentes etapas de cobranza. En el caso particular de factoring, es responsable de ejecutar el proceso de verificación y mantiene un contacto permanente con el deudor lo que hace más eficiente el proceso de cobrar.

En estos procedimientos, en los que participan las distintas áreas de la compañía, que a la fecha suman varios años de experiencia en el tema crediticio, contemplan una evaluación del potencial cliente, con el objeto de estimar la capacidad futura de generar caja, determinar los riesgos y variables asociados a esta capacidad y establecer controles o seguimientos de las variables y riesgos definidos.

POLÍTICAS DE GESTIÓN DE CRÉDITO LEASING

Servicios Financieros Progreso S.A realiza operaciones de leasing y contratos de crédito con prenda. El leasing se realiza a través de una Escritura Pública (contrato notarial) o un contrato de carácter privado lo cual depende, generalmente, del monto a financiar. Sobre UF 1.000 se realiza a través de una Escritura Pública. El crédito con

INDUSTRIA FACTORING – LEASING

**Servicios Financieros
Progreso S.A.**

**Fecha informe:
Septiembre 2011**

prenda se efectúa mediante la firma de un Pagaré, en el que consta el crédito y se garantiza con la prenda.

Como política general, se otorga el leasing o créditos con prenda a clientes debidamente calificados, con un acabado conocimiento del destino de los bienes y con una fuente de pago claramente identificada.

Los bienes susceptibles de financiar son bienes de capital (bienes raíces, maquinarias, vehículos, equipos, etc.), los que deben ser adquiridos a solicitud exclusiva del cliente, los cuales deben estar ubicados en el territorio nacional. El bien a financiar debe ser nuevo, de preferencia, en el caso de bienes usados deben contar con un Informe de Tasación. En ambos casos debe existir un mercado secundario activo y con alto grado de realización para estos bienes. Si no es así, se consideran garantías adicionales o el financiamiento de un porcentaje del valor del bien.

El mercado objetivo para financiamiento, sea este a través de leasing o crédito con prenda, son empresa o personas naturales con giro, generalmente, pequeñas y medianas empresas, con más de un año de operación, con ventas mínimas anuales de M\$ 40.000.

La captación de un cliente se realiza a través del Ejecutivo de Cuenta quién debe realizar la presentación del negocio al comité de crédito respectivo cumpliendo las políticas, normas y procedimientos establecidos para ello. La presentación debe estar basada en información completa, veraz y oportuna, respecto de los estados financieros del cliente (empresa y/o socios) e información comercial de éste.

Se ha definido 2 tipos de aprobación comercial para las operaciones de leasing. La primera que involucra al Área Comercial y Gerencia General, en la cual recae la responsabilidad y atribución de aprobación de las operaciones de Microleasing y Microleasing Simplificado (Microcrédito con Prenda y Microcrédito con Prenda Simplificado). La segunda que involucra al Área de Riesgo (analistas), Gerencia de Riesgo, Gerencia General, Presidente del Directorio y Vicepresidente del Directorio, que en distintas combinaciones, recae la responsabilidad y atribución para la aprobación de las operaciones de Leasing, según sea el monto y características que tengan éstas.

Producto Microleasing y Microleasing Simplificado (Microcrédito con Prenda y Microcrédito con Prenda Simplificado).

Este producto se basa en el perfil del cliente, el monto de la operación para los cuales se define un requisito mínimo a cumplir. Estos requisitos se refieren a la antigüedad en el giro del negocio, venta mínima anual, variación de las ventas, cantidad de activos productivos, patrimonio, indicadores financieros y edad del cliente, en el caso de personas naturales. Para determinar si los clientes cumplen con estos requisitos se analiza información financiera específica de los clientes, tales como Balances y Estado de Resultado, Declaración Anual de la Renta, Estado de Situación (respaldados), Dicom, Deuda Achel.

Las operaciones de Microleasing Simplificado (microcrédito simplificado) están diseñadas para financiar bienes nuevos, con valores hasta UF 2.000, con un plazo máximo de financiamiento de 48 meses, rentas mensuales vencidas e iguales y Seguros tomados por S. F. Progreso.

Las operaciones de Microleasing (Microcrédito) están diseñadas para financiar bienes nuevos y usados hasta 3 años de antigüedad con valores hasta UF 2.500, con plazo máximo de financiamiento de 48 meses, rentas mensuales vencidas e iguales y Seguros tomados por S. F. Progreso.

Producto Leasing

En general se define el producto leasing a cualquier operación de leasing, leaseback y leasing inmobiliario. Para la aprobación de estas operaciones se han definido 5 niveles de aprobación en función del riesgo total (consolidado).

Nivel I, hasta UF 3.500, aprueba Analista de Riesgo y Gerente General

Nivel II, entre UF 3.501 y UF 15.000, se aprueba con 2 de las firmas de Gerente de Riesgo, Gerente General y

**INDUSTRIA
FACTORING –
LEASING**

**Servicios Financieros
Progreso S.A.**

**Fecha informe:
Septiembre 2011**

Presidente del Directorio.
Nivel III, entre UF 15.001 y UF 20.000, aprueba Gerente de Riesgo, Gerente General y Presidente del Directorio.
Nivel IV, entre UF 20.001 y UF 25.000, aprueba Gerente de Riesgo, Gerente General, Presidente del Directorio y Vicepresidente del Directorio.
Nivel V, sobre UF 25.000 aprueba Gerente de Riesgo, Gerente General, Presidente del Directorio y Vicepresidente del Directorio en forma presencial.

La Gestión Comercial está basada en un presupuesto comercial para el año, el cual asigna metas de colocación a cada Ejecutivo de Cuentas.

Para su Gestión Comercial, Servicios Financieros Progreso cuenta con la matriz (oficina principal en Santiago) y sucursales en Antofagasta, Calama, Copiapó y Concepción.

Se distingue 4 fuentes de donde provienen los negocios:

Captación directa: el Ejecutivo de Cuenta capta un negocio a través de bases de datos propias, públicas (asociaciones gremiales) u otros (directorios de empresas, etc.)

Proveedores: Los proveedores en la búsqueda de financiamiento para sus clientes envían información de potenciales clientes al Ejecutivo de Cuenta.

Bróker: Son empresas o personas naturales que intermedian negocios por el pago de una comisión (generalmente, entre un 1% y un 3% del valor a financiar). Estos entregan información y antecedentes de potenciales clientes a los Ejecutivos de Cuenta.

Clientes de Factoring: El Área Comercial de Factoring de S.F. Progreso entrega información a los Ejecutivos de Cuenta de Leasing, de potenciales clientes.

POLÍTICAS DE GESTIÓN DE CRÉDITO FACTORING

Servicios Financieros Progreso (SFP), financia mediante la cesión y compra de cuentas por cobrar, no vencidas, calificadas, única y exclusivamente, con responsabilidad para el cliente; sean éstas facturas, cheques, letras o pagarés, cuyo origen sea producto de transacciones comerciales – dentro del territorio nacional - propias del giro del negocio de nuestro cliente. Para operar con el producto, nuestro cliente debe suscribir un contrato y un mandato de factoring con SFP.

El mercado objetivo del factoring son empresas legalmente constituidas y personas naturales con giro comercial, siendo, principalmente, el nicho las pymes.

Para analizar los negocios de nuestros clientes, se debe evaluar la capacidad de pago de sus propios clientes (llamados deudores), utilizando para este análisis los antecedentes disponibles, tanto cualitativos (sector al que pertenece, antigüedad, rubro, administración, etc.) y antecedentes cuantitativos (Dicom, deuda S.B.I.F., historial de pago con SFP, etc.)

Las cuentas por cobrar deben ser producto del giro del negocio del cliente, por lo que no financiarán operaciones puntuales ajenas a su giro específico (venta de activo fijo, operaciones financieras, ventas realizadas al exterior, ventas puntuales de bienes y ventas no perfeccionadas, tales como órdenes de compra, contratos a futuro, etc.)

SFP posee en su casa Matriz de Santiago una plataforma de Ejecutivos de Negocios (encargados de traer clientes nuevos) y Ejecutivos Comerciales (encargados, principalmente, de la administración de los mismos). Además, se tiene Ejecutivos Comerciales en las oficinas de Concepción, Calama y Antofagasta.

**INDUSTRIA
FACTORING –
LEASING**

**Servicios Financieros
Progreso S.A.**

**Fecha informe:
Septiembre 2011**

El proceso de captación se basa en contactar a clientes potenciales, concertando visitas y solicitándole los antecedentes financieros (balance, ivas, D.I.R.) y legales, para el caso de sociedades (escrituras constitución, extractos, Diario Oficial y modificaciones).

Los clientes deben tener una antigüedad mínima en el giro de 6 meses, y no podrán tener morosidades y/o protestos en Dicom, deudas provisionales y/o multas inspección trabajo, deuda en Tesorería General o deuda directa morosa, vencida o castigada en el sistema financiero (deuda S.B.I.F.).

Si el cliente presenta problemas en los casos mencionados anteriormente, debe venir con las aclaraciones o comprobantes según corresponda. Si el cliente tiene Dicom y sus deudores son excelentes, se estudiará el caso.

Políticas relativas a los documentos de la Operación

Se pagarán sólo las operaciones de los clientes, cuyos documentos están exhibidos y por ende, se encuentran en custodia de SFP.

Recepción y análisis de los documentos de los Clientes

A los clientes se les deben solicitar todos los antecedentes financieros y legales, de forma de confeccionar una Carpeta de Comercial del cliente y sus deudores, para ser presentada al Comité de Riesgo de SFP, para estudiar una posible línea de crédito.

Para la presentación de la carpeta, se debe entregar un completo análisis de su giro, clientes, instalaciones, competidores, Nº empleados, bancos y factoring que opera, proveedores, activo fijo, estado situación socios, etc., además de realizar un análisis financiero de sus balances, ivas y D.I.R..

Evaluación del Comité de Riesgo

Se realizarán operaciones sólo de aquellos clientes cuyos antecedentes hayan sido analizados por el Comité de Riesgo de SFP, y se ha determinado un monto máximo a financiar o Línea de Cupo (no superior a 2 veces el promedio de ventas de los últimos 6 o 12 meses) y de concentración de sus deudores (a mayor “debilidad” del cliente se debe realizar una mayor atomización de sus deudores y viceversa, y para deudores calificados se debe crear una Sublínea). También se realizarán operaciones puntuales (sin aprobación de línea), las cuales deben ser aprobadas por el Comité.

Curse Operaciones Factoring

Se cursarán los documentos (cheques, facturas, letras y pagarés), que cumplan con las condiciones establecidas por el Comité de Riesgo.

La operación y los documentos originales deben ser entregados a la Gerencia de Operaciones, la cual visará que cumpla con todas las condiciones de atribuciones, documentos originales, verificaciones y endosos respectivos a favor de SFP.

Para el caso de las facturas deberá contar con la verificación que realiza la Gerencia de Cobranzas, debiendo quedar en el sistema en estado “Verificado”. Además debe cumplir las indicaciones de la Ley Nº 19.983 que regula la transferencia y otorga mérito ejecutivo a la factura, donde se indica que debe presentar 4ta copia cedible debidamente recepcionada y endosada por nuestro cliente.

Para el caso de los cheques y letras, deben estar debidamente endosados por el cliente, y para concentraciones sobre M\$1.000, se deberá contar con el respaldo de la factura que valide la transacción comercial. Además, estos documentos deben estar debidamente recibidos en Tesorería (Caja).

Finalmente, el Contrato de Cesión de documentos firmada y la Carta Guía (detalle documentos) debidamente llenada y firmada por nuestro cliente.

Atribuciones de Aprobación

**INDUSTRIA
FACTORING –
LEASING**

Servicios Financieros Progreso S.A.

**Fecha informe:
Septiembre 2011**

Para la aprobación de la operación, se requiere las aprobaciones del Gerente Comercial, Gte. General, Gte. Riesgo y un Director para operaciones sobre M\$ 80.000.

CARACTERÍSTICAS DE LOS INSTRUMENTOS

Servicios Financieros Progreso S.A. tiene inscrita en la S.V.S una línea de Efectos de Comercio N° 024 desde el 8 de mayo de 2007 por \$ 5.000.000, la cual presenta la siguiente deuda vigente:

Deuda Línea Efecto de Comercio

Emisión	Deuda	Vencimiento
Vigésima Sexta Emisión	\$ 2.000.000	08/07/2011
Vigésima Séptima Emisión	\$ 1.000.000	29/07/2011
Vigésima Octava Emisión	\$ 1.000.000	23/08/2011
Vigésima Novena Emisión	\$ 1.000.000	06/09/2011
Total	\$ 5.000.000	

La Empresa tiene inscrita en la S.V.S una segunda Línea de Efectos de Comercio N° 084 por un monto total de \$ 5.000.000 y con un plazo máximo de diez años, la cual no registra emisiones colocadas.

Adicionalmente, la empresa inscribió en la S.V.S su primera línea de Bonos N° 651 por UF 1.000.000, sin embargo, no registra emisiones colocadas.

Sociedad Financieras Progreso se compromete a mantener los índices y/o relaciones financieras que se indican a continuación mientras se encuentre emisiones vigentes con cargo a esta Línea de Efectos de Comercio:

- 1.- Una relación Patrimonio Total sobre Activos Totales superior al 13%.
- 2.- Una relación Activos Corrientes sobre Pasivos Corrientes o razón corriente superior a 1 vez.
- 3.- Un Patrimonio total superior a 250.000 UF.
- 4.- Límite a los vencimientos de Efectos de Comercio: El Emisor no emitirá Efectos de Comercio con cargo la Línea, ni otros efectos de comercio, en el evento que los vencimientos totales de todos éstos sean superiores a cinco mil millones de pesos en siete días hábiles consecutivos.
- 5.- Cumplir en tiempo y forma sus obligaciones de pago por endeudamiento. El no pago implica un monto superior al cinco por ciento de los activos.
- 6.- Restricción al reparto de dividendos: Emisor podrá repartir dividendos hasta por el cien por ciento de las utilidades acumuladas del ejercicio si Deuda Total sobre Total Patrimonio sea menor o igual a seis punto cinco veces.

**INDUSTRIA
FACTORING –
LEASING**

Servicios Financieros
Progreso S.A.

Fecha informe:
Septiembre 2011

ANEXOS

Estados Financieros en PCGA

(En miles de \$ de cada período)	dic-04	dic-05	dic-06	dic-07	dic-08
Total Activos Circulantes	11.829.221	12.026.012	13.068.248	20.577.873	24.078.304
Disponible	140.163	160.423	198.296	720.849	775.992
Valores negociables (neto)	250.020	316.130	540.212	437.291	310.076
Documentos por cobrar (neto)	919.468	764.003	666.838	3.737.015	3.175.421
Deudores varios (neto) relacionadas	205.086	105.951	172.285	202.215	310.345
Impuestos diferidos	1.345.488	241.801	1.928	11.211	66.679
Contratos de Leasing (neto)	239.422	-	326.791	-	-
Activos para Leasing (neto)	7.244.388	9.229.114	10.211.225	13.683.838	16.083.164
Otros activos circulantes	1.206.280	670.978	543.132	887.682	2.113.004
Total Activos Fijos	1.624.515	1.682.324	1.145.907	818.412	941.964
Total Otros Activos	9.325.791	12.012.361	12.748.113	18.076.565	23.019.987
Deudores a largo plazo	24.217	-	56.425	195.024	656.307
Impuestos diferidos	-	756.973	-	1.500.040	1.914.292
Intangibles	-	33.705	34.672	39.138	68.372
Amortizaciones	-	19.133	21.822	25.272	33.780
Contratos de Leasing (neto)	8.823.624	10.792.885	12.185.583	16.367.635	20.414.796
Otros	477.950	447.931	493.255	-	-
Total Activos	22.779.527	25.720.697	26.962.268	39.472.850	48.040.255
Total Pasivos Circulantes	9.348.257	11.985.156	12.849.260	20.267.230	23.041.587
instituciones financieras a corto	7.881.316	9.105.488	9.499.593	12.383.428	17.335.446
Obligaciones con el público	-	-	-	3.039.027	-
Cuentas por pagar	476.392	1.079.526	2.438.820	2.184.386	1.283.940
Documentos por pagar	79.055	143.994	26.350	208.674	627.194
Acreedores varios	22.457	119.980	5.556	4.779	2.359
empresas relacionadas	36.229	49.612	69.579	64.354	1.572.616
Provisiones y retenciones	343.963	218.029	204.674	696.385	336.938
Impuestos diferidos	-	591.886	-	1.005.225	939.133
Otros	508.845	676.641	603.885	679.963	943.961
Total Pasivos a Largo Plazo	8.382.386	8.146.163	8.538.119	12.456.944	17.162.522
instituciones financieras	7.195.996	7.721.401	7.864.693	11.801.359	16.175.553
Impuestos diferidos a largo plazo	860.629	-	238.913	-	-
Otros	325.761	424.762	434.513	655.585	986.969
Total Patrimonio	5.048.884	5.589.378	5.574.889	6.748.676	7.836.146
Capital pagado	20.503.521	5.230.644	5.340.488	5.735.683	6.953.570
Utilidades retenidas	- 65.253.392	358.734	234.401	1.012.993	882.576
Otras reservas	49.798.755	-	-	-	-
Total Pasivos	22.779.527	25.720.697	26.962.268	39.472.850	48.040.255

INDUSTRIA
FACTORING –
LEASING

**Servicios Financieros
Progreso S.A.**

Fuente: Datos obtenidos de FECU.

**Fecha informe:
Septiembre 2011**

(M\$ de cada período)	dic-04	dic-05	dic-06	dic-07	dic-08
Resultado de explotación	-76.790	504.547	571.657	1.019.234	722.467
Ingresos de explotación	3.162.986	3.796.829	3.986.961	6.972.818	10.688.752
Costos de explotación	-2.119.659	-2.226.041	-2.187.806	-3.988.669	-6.742.575
Margen de Explotación	1.043.327	1.570.788	1.799.155	2.984.149	3.946.177
Gastos de adm. y ventas	-1.120.117	-1.066.241	-1.227.498	-1.964.915	-3.223.710
Resultado fuera de explotación	-102.290	-73.230	70.107	-425.011	-344.656
Ingresos financieros	943	8.375	8.418	16.823	41.039
Otros ingresos	52.192	114.206	172.183	32.291	149.327
Gastos financieros	-4.835	-6.731	-3.631	-553	-960
Otros egresos	-72	-994	-136	-60.866	-11.718
Corrección monetaria	-150.518	-188.086	-106.727	-412.706	-562.962
Diferencias de cambio	0	0	0	0	40.618
Resultado antes de impuesto a la renta e ítemes extraordinarios	-179.080	431.317	641.764	594.223	377.811
Impuesto a la renta	-83.756	827.417	-79.693	416.364	436.305
Utilidad (Pérdida) del ejercicio	-262.836	1.258.734	562.071	1.010.587	814.116

Fuente: Datos obtenidos de FECU.

**Servicios Financieros
Progreso S.A.**
**Fecha informe:
Septiembre 2011**
ESTADOS FINANCIEROS EN IFRS

(En miles de \$ de cada período)	dic-09	dic-10	jun-10	jun-11
Total Activos Corrientes	22.153.481	25.171.958	22.843.130	27.712.080
Efectivo y equivalente en efectivo	2.161.213	1.776.243	2.107.722	4.177.658
Otros activos financieros	0	297.349	0	251.542
Otros activos no financieros	4.357	8.562	21.230	28.739
Deudores comerciales y otras cuentas por cobrar	17.985.769	21.748.352	19.440.457	21.898.706
Cuentas por cobrar a entidades relacionadas	929	667	667	3.643
Activos por impuestos corrientes	56.403	295.166	25.271	352.567
Activos mantenidos para la venta	1.944.810	1.045.519	1.247.783	999.225
Total Activos No Corrientes	19.323.320	21.187.239	19.239.213	24.125.760
Otros activos no financieros	19.559	27.617	23.824	26.350
Derechos por cobrar	16.846.694	18.597.714	16.783.769	21.340.657
Activos intangibles distintos de la plusvalía	19.559	27.617	23.824	26.350
Propiedades, planta y equipo	288.470	309.498	284.757	540.021
Propiedad de inversión	225.257	304.197	220.463	296.377
Activos por impuestos diferidos	1.916.645	1.919.517	1.901.788	1.896.317
Total Activos	41.476.801	46.359.197	42.082.343	51.837.840
Total Pasivos Corrientes	18.708.768	22.756.992	17.727.700	25.908.958
Otros pasivos financieros	15.317.044	20.058.123	15.337.002	21.639.695
Cuentas por pagar comerciales y otras cuentas por pagar	2.214.425	1.505.313	1.005.477	2.813.013
Cuentas por pagar a entidades relacionadas	6.365	0	0	0
Otras provisiones a corto plazo	605.599	726.108	499.873	687.722
Pasivos por impuestos	0	0	0	0
Otros pasivos no financieros	565.335	467.448	885.348	768.528
Total Pasivos No Corrientes	14.322.631	14.664.246	15.598.500	16.722.049
Otros pasivos financieros	13.709.330	13.862.937	14.874.415	15.724.884
Otras provisiones a largo plazo	610.815	791.625	690.158	990.549
Otros pasivos no financieros	2.486	9.684	33.927	6.616
Total Patrimonio	8.445.402	8.937.859	8.587.427	9.206.833
Capital emitido	7.428.787	7.428.787	7.588.719	7.428.787
Ganancias acumuladas	826.742	1.319.199	882.700	1.588.173
Otras reservas	189.873	189.873	116.008	189.873
Total Pasivos y Patrimonio	41.476.801	46.359.097	41.913.627	51.837.840

ESTADOS DE RESULTADOS POR FUNCIÓN

(M\$ de cada período)	dic-09	dic-10	jun-10	jun-11
Ingresos de actividades ordinarias	4.462.293	6.309.116	3.217.414	3.764.133
Costo de ventas	-1.955.941	-2.736.998	-1.510.737	-1.656.190
Ganancia bruta	2.506.352	3.572.118	1.706.677	2.107.943
Otros ingresos, por función	152.752	240.817	96.149	32.560
Gastos de administración	-2.678.815	-2.933.240	-1.419.264	-1.726.370
Otros gastos, por función	-73.670	-38.334	-20.015	-10.898
Costos financieros	-928	-354	-240	-23
Diferencias de cambio	25.861	2.820	-2.368	4.236
Ganancia (pérdida), antes de impuestos	-68.448	843.827	360.939	407.448
Gastos por impuestos a las ganancias	42.148	2.872	-14.857	-23.200
Ganancia (pérdida) procedente de operaciones continuadas	-26.300	846.699	346.082	384.248
Ganancia (pérdida) procedente de operaciones discontinuadas	0	0	0	0
Ganancia (pérdida)	-26.300	846.699	346.082	384.248