



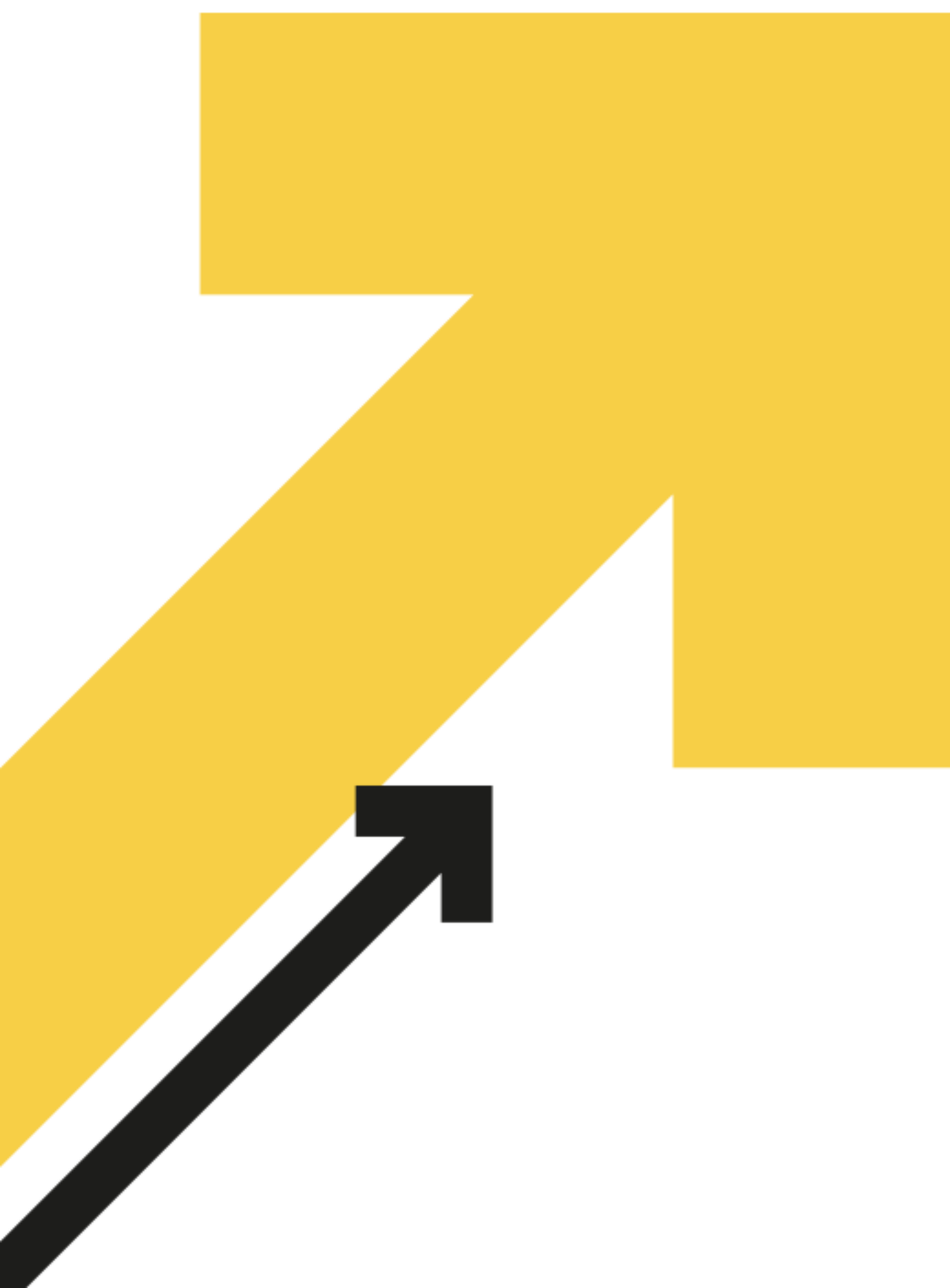
PROGRESO
Crecer Juntos





SERVICIOS FINANCIEROS PROGRESO S.A.

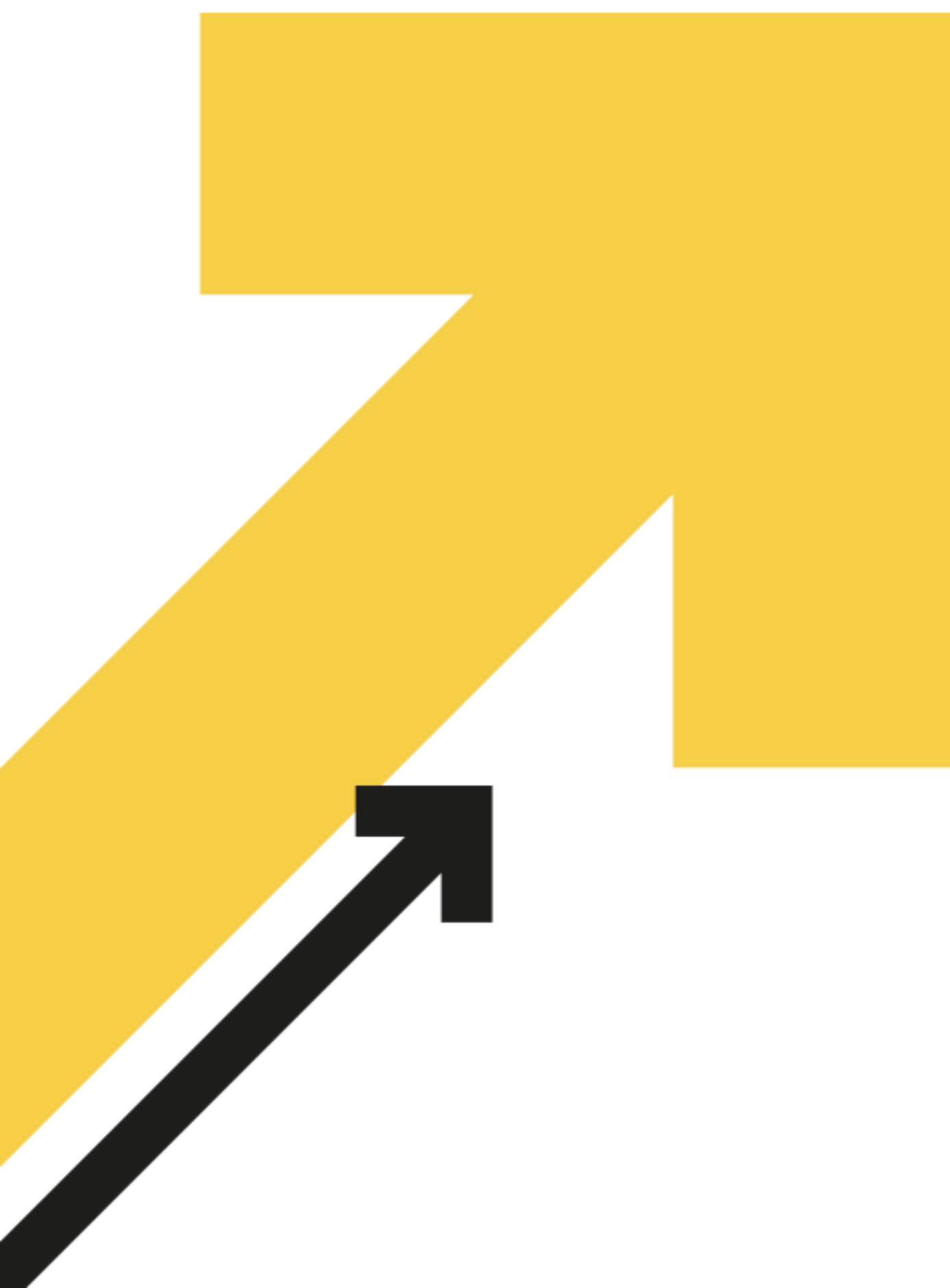
Cifras a Diciembre de 2022





Agenda

1. Nuestra historia y experiencia en el negocio
2. Evolución principales negocios
3. Leasing
4. Factoring
5. Información financiera 2022





1. - Nuestra historia y experiencia en el negocio

Experiencia en el Negocio

- Institución financiera no bancaria con 34 años de experiencia y dentro de las mayores compañías de leasing del país.
- Composición accionaria concentrada. 99,99% Inversiones Diaz Cumsille Spa.
- Equipo de ejecutivos con gran experiencia en el sector, socios fundadores con más de 30 años en el rubro.
- La plana principal de directores se ha mantenido estable a lo largo de la vida de la compañía.

Directores



Juan Pablo Díaz Cumsille

Ricardo Majluf Sapag

Luis Arostegui Puerta De Vera

José Manuel Mena Valencia

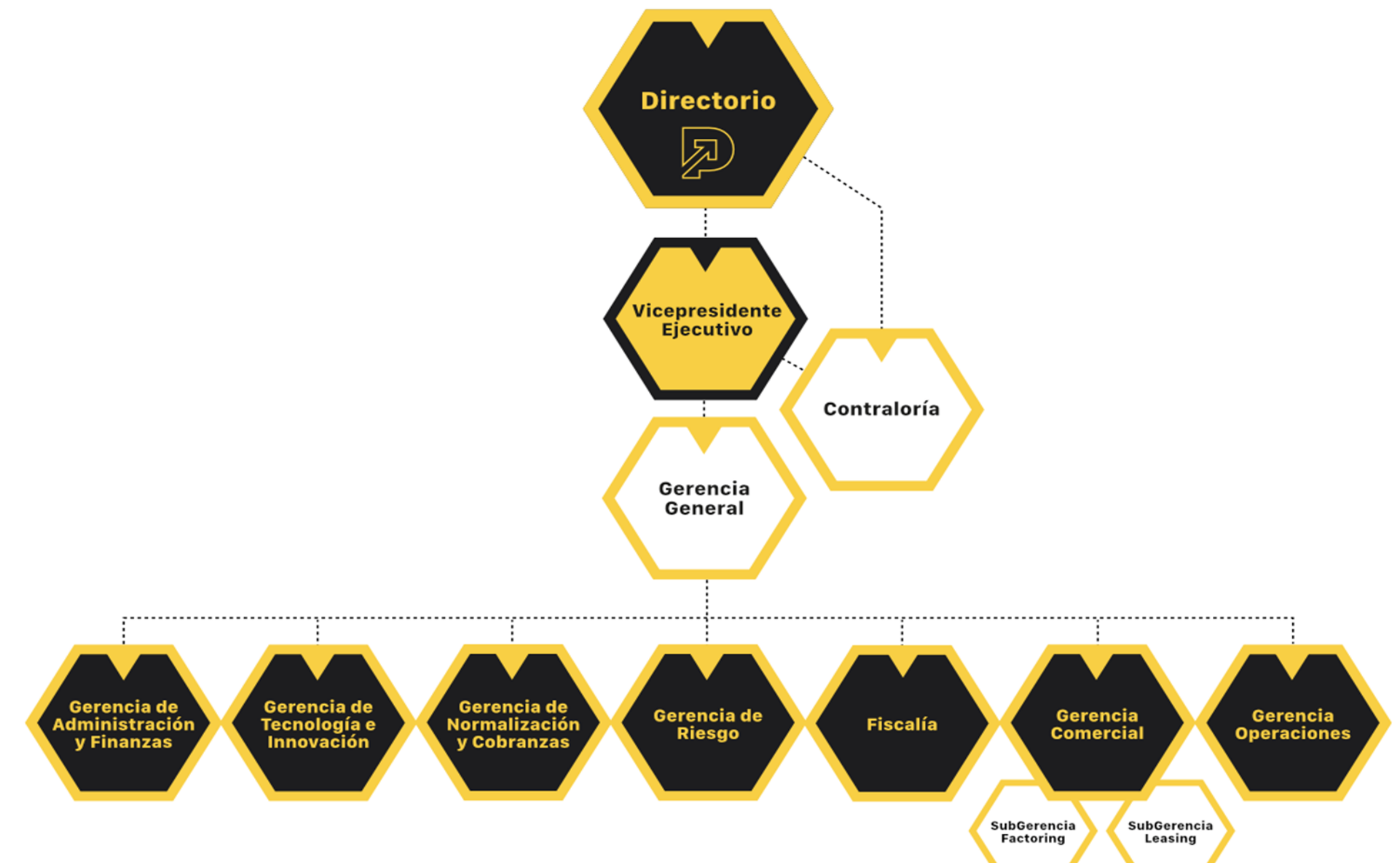
Jorge Díaz Fernández



A /N1 // Perspectivas Estables.



A /N1 // Perspectivas Estables.



Cobertura a nivel nacional

Nuestras Oficinas

- ✓ Iquique
- ✓ Calama
- ✓ Antofagasta
- ✓ Copiapó
- ✓ La Serena
- ✓ Santiago
- ✓ Viña del Mar
- ✓ Rancagua
- ✓ Talca
- ✓ Concepción
- ✓ Los Ángeles
- ✓ Puerto Montt
- ✓ Punta Arenas

Sucursales Virtuales

- ✓ Osorno
- ✓ Vallenar
- ✓ Ovalle
- ✓ Temuco
- ✓ Coyhaique
- ✓ Castro
- ✓ Los Andes
- ✓ Chillan



21
Sucursales

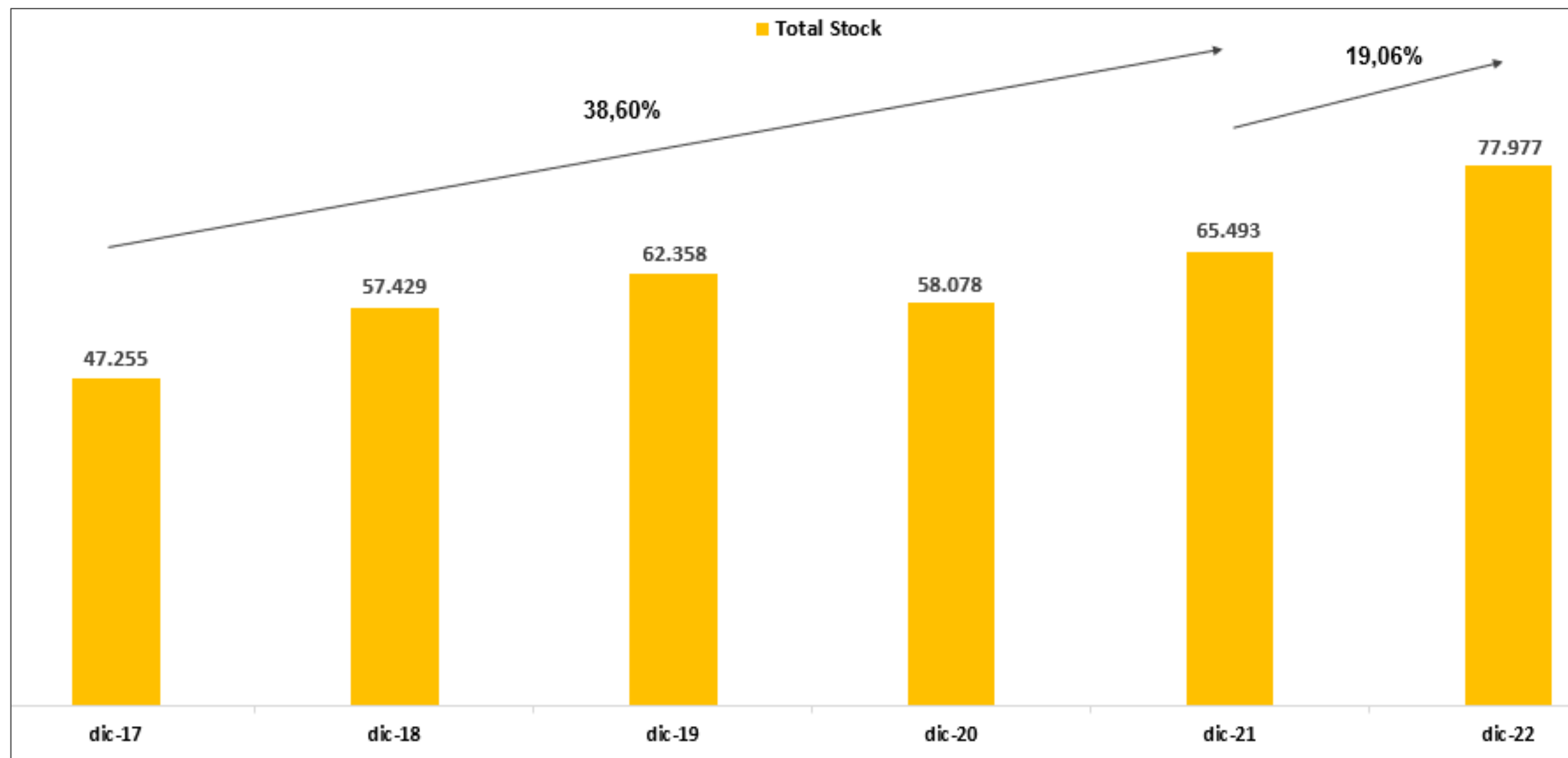


2.1 - Evolución de nuestros principales negocios

La compañía ha logrado un incremento sostenido de su cartera. Entre los años 2017 y 2021 tuvo un aumento del 38,6%.

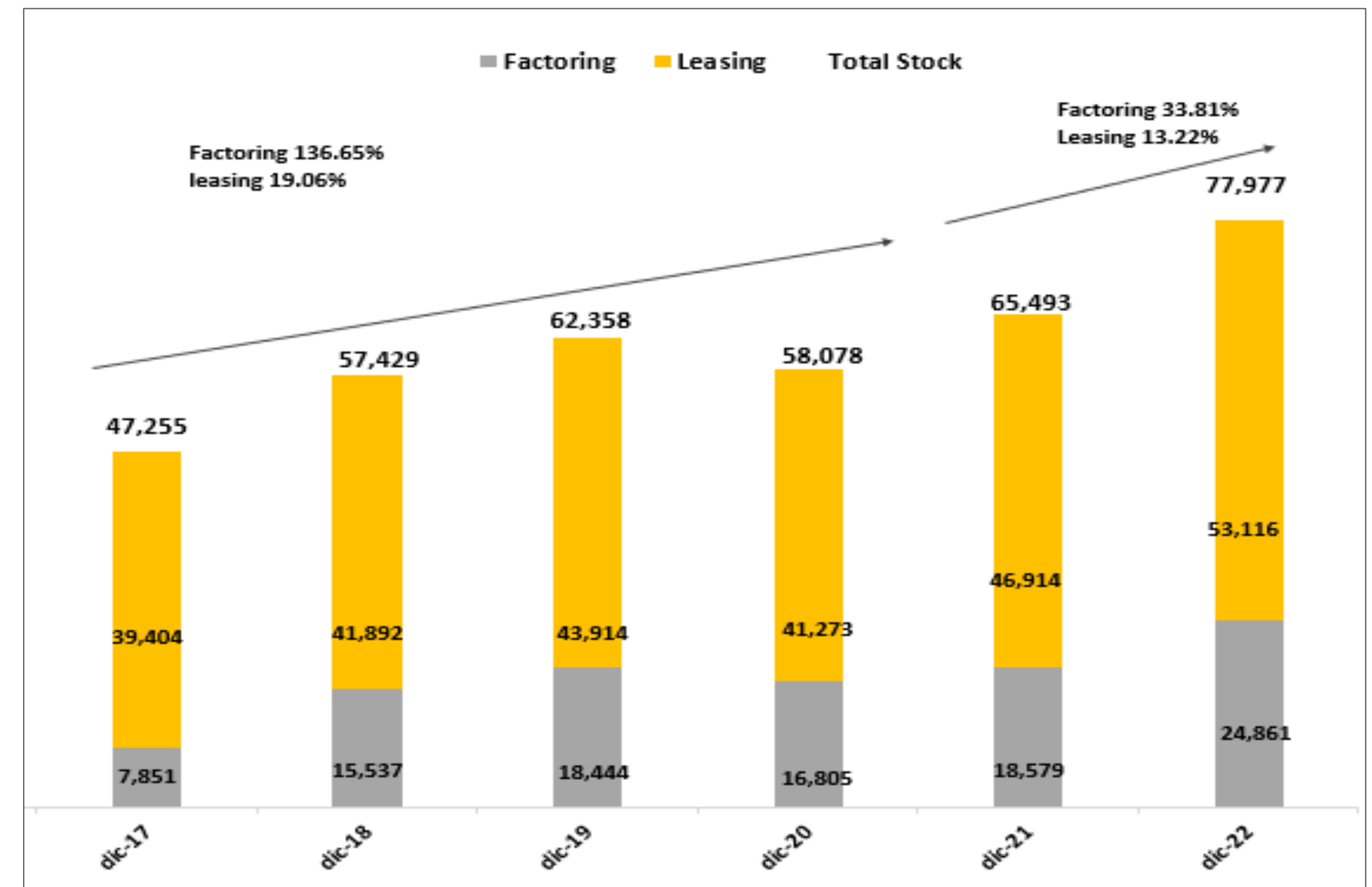
Sumado a lo anterior, el año 2022 creció un 19,06%, respecto del año 2021.

Crecimiento en stock de colocaciones totales (MM\$)



La composición de la cartera por principales productos se muestra en los siguientes gráficos.

Colocaciones por producto (MM\$)





2.2 - Evolución de nuestros principales negocios

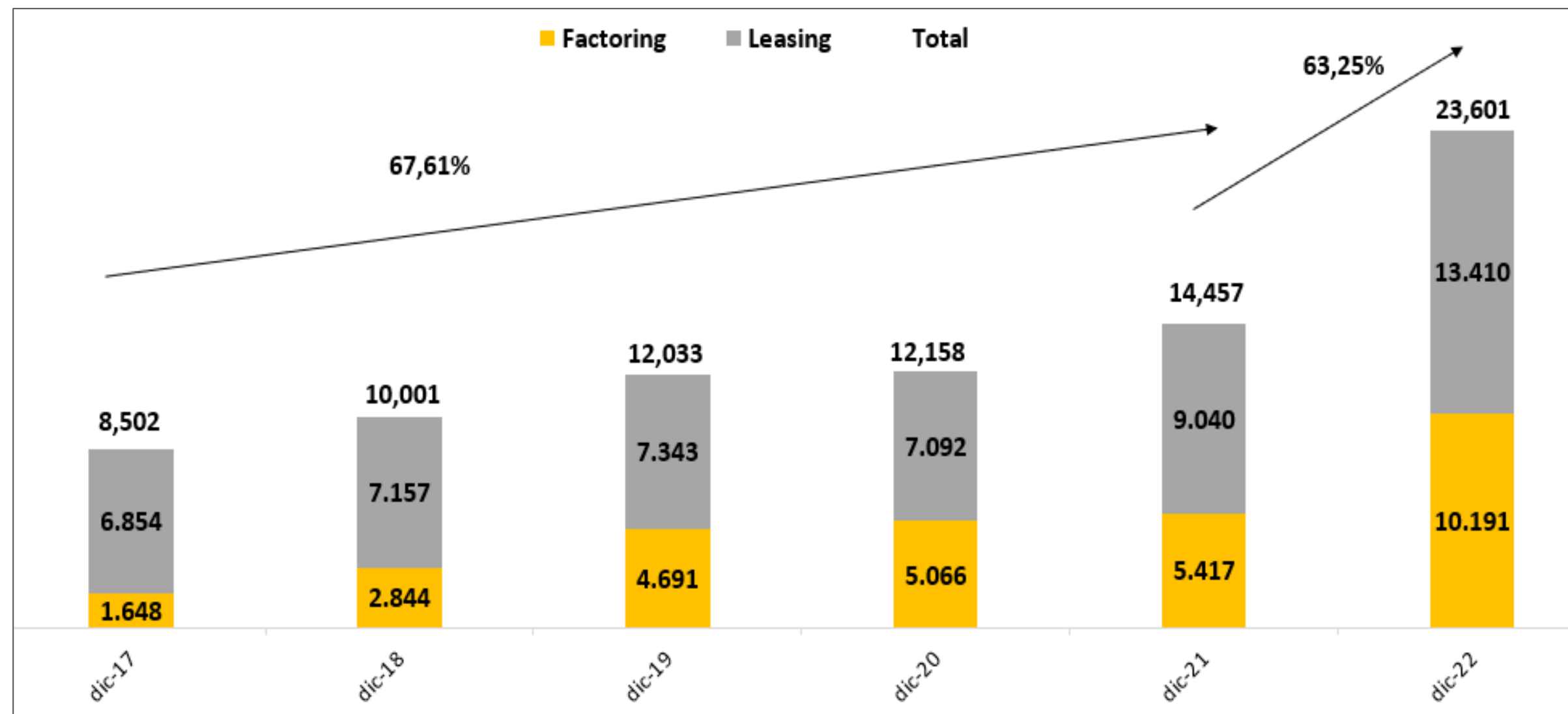
En términos de Ingresos, se muestra un crecimiento de un 67,61% entre los años 2017 y 2021.

Adicionalmente, el último año hubo un crecimiento del 63,25%.

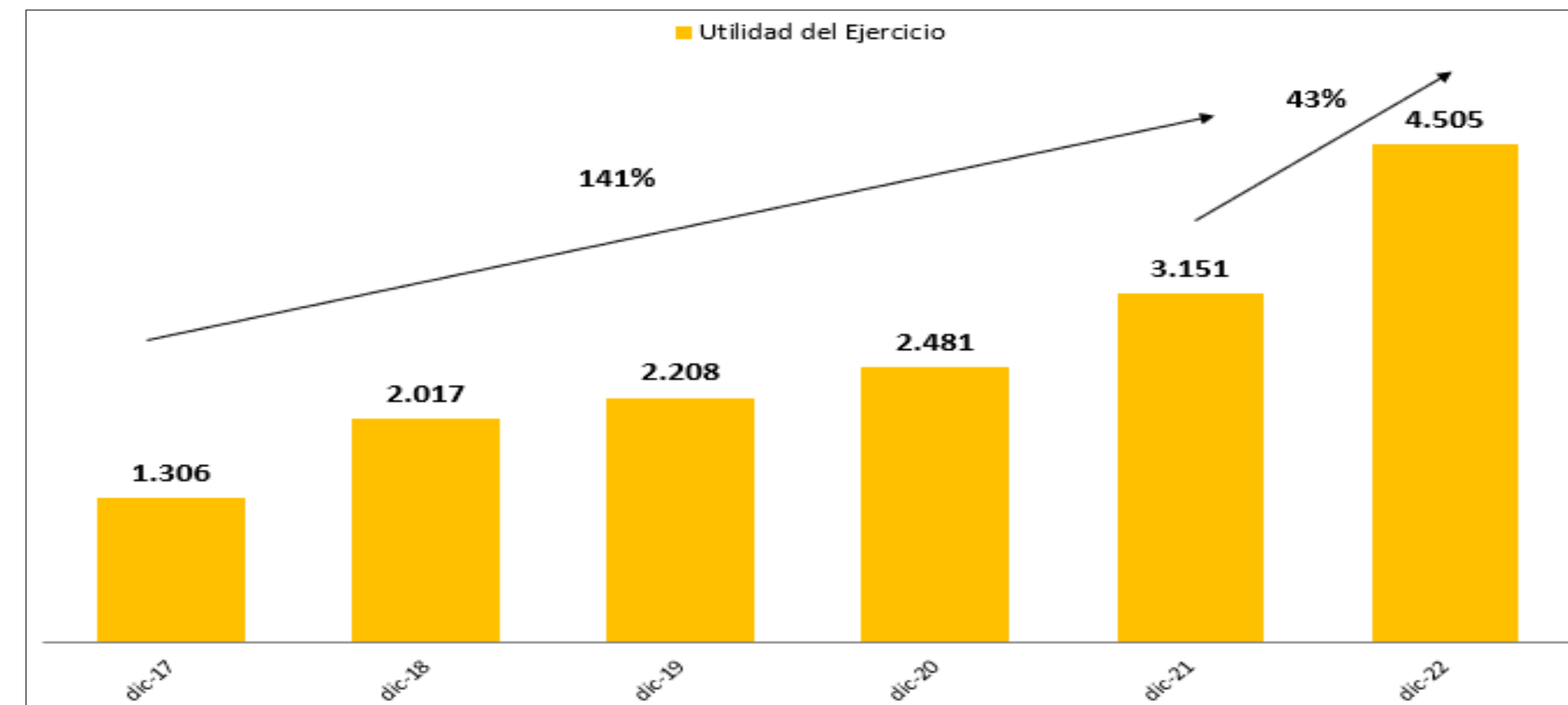
La Utilidad después de impuestos entre 2017 y 2021 creció un 141% producto de una importante contención en los costos, la mejora en la eficiencia y en la generación de la cartera.

La Utilidad después de impuestos tiene una variación sobre un 43% con respecto a mismo periodo anterior.

Ingresos Totales (MM\$)



Utilidad después de Impuestos (MM\$)



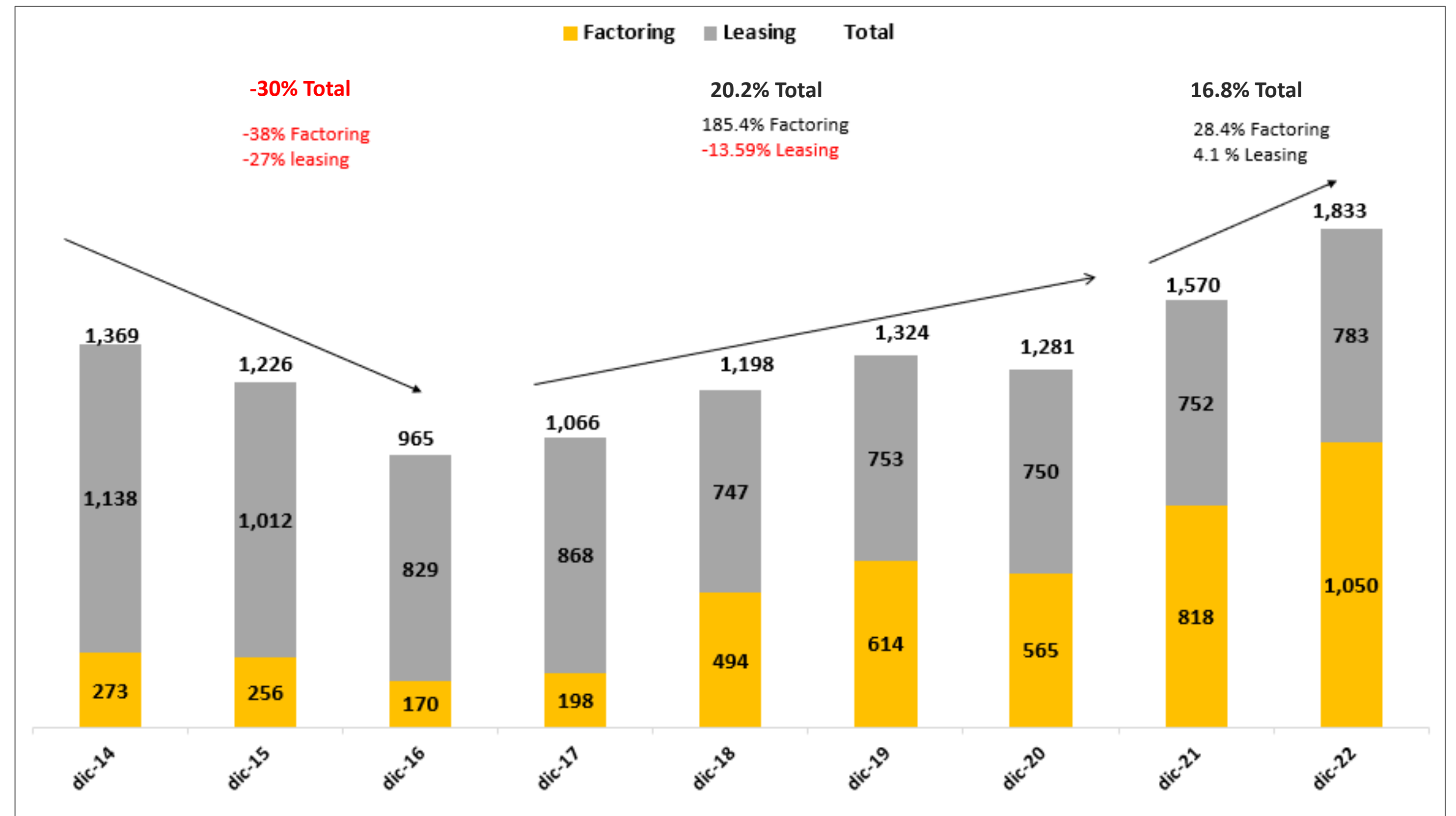


2.3 – Evolución de Clientes

La compañía ha logrado un incremento sostenido un crecimiento en cliente a partir del 2017, apalancado principalmente por el producto Factoring.

Respecto al 2021 el crecimiento fue de un 17% logrando crecer en ambos productos

Evolución clientes por producto





3.1 - Evolución del negocio Leasing

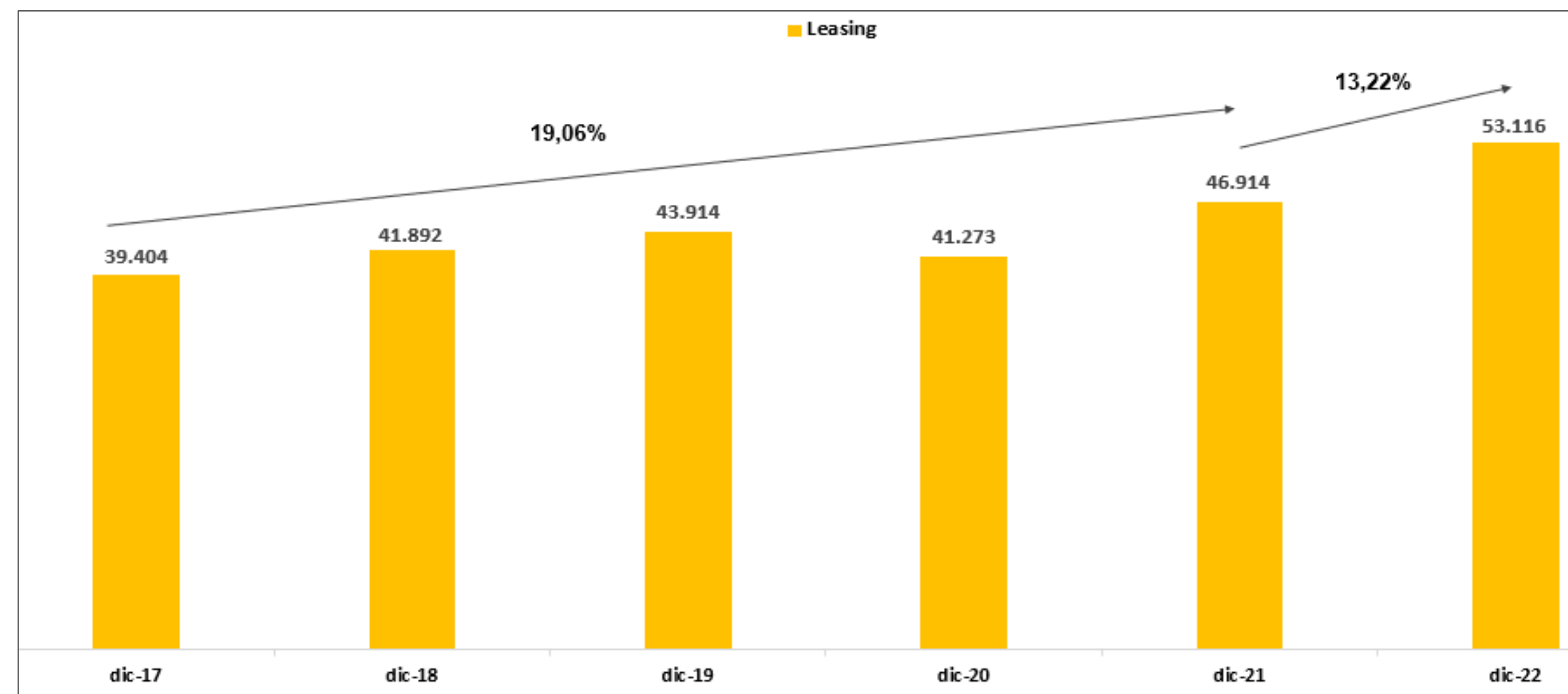
Si bien los niveles de inversión en la formación de capital bruto entre 2017 y 2021 en promedio fue de 4,68%, la empresa logro crecer en promedio un **19,06%** en el producto leasing.

La cartera del leasing creció un **13,22%** durante el 2022.

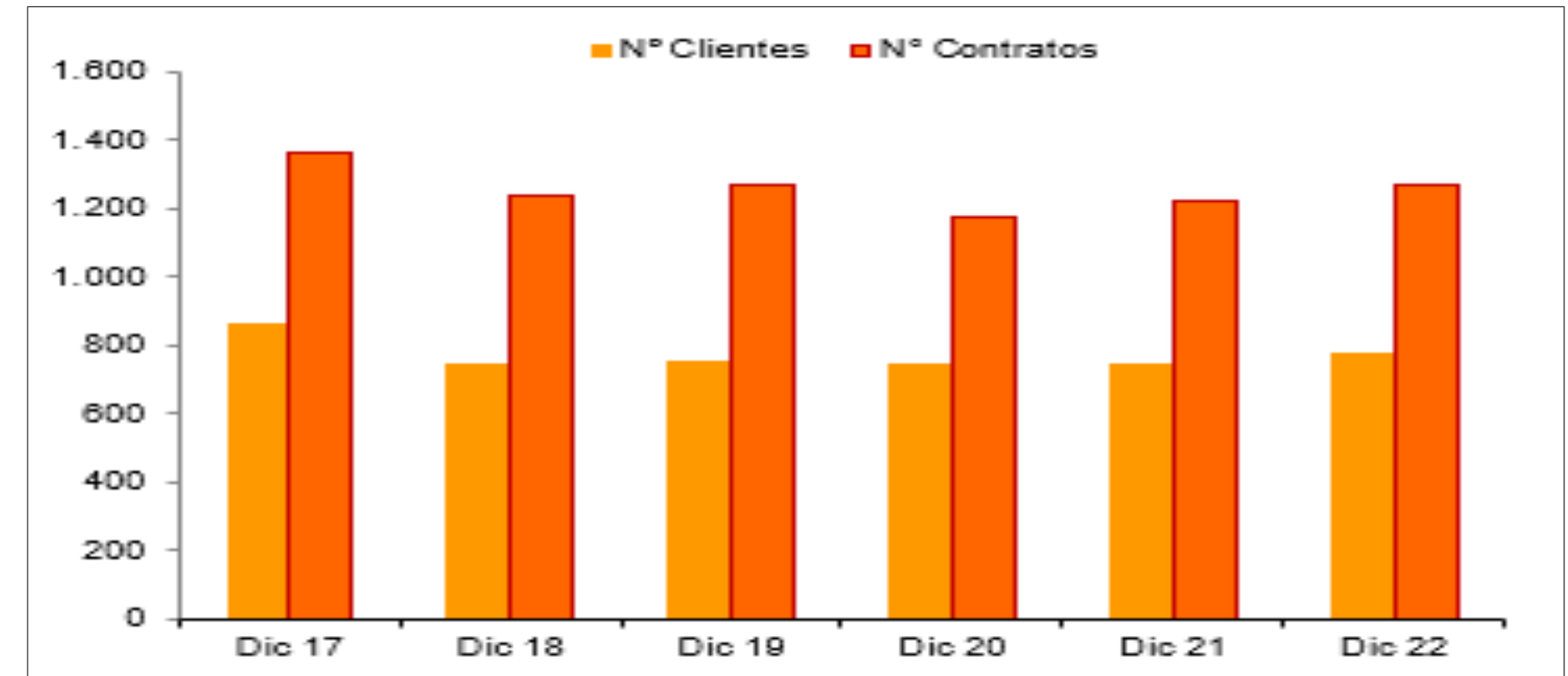
Progreso S.A., busca principalmente una especialización en el financiamiento de equipos pesados para la construcción, la industria forestal, la actividad minera y el transporte de carga y pasajeros.

Su estrategia es aumentar la base de clientes y así atomizar el riesgo de la cartera.

Cartera de Leasing (MM\$)



Clientes y Contratos



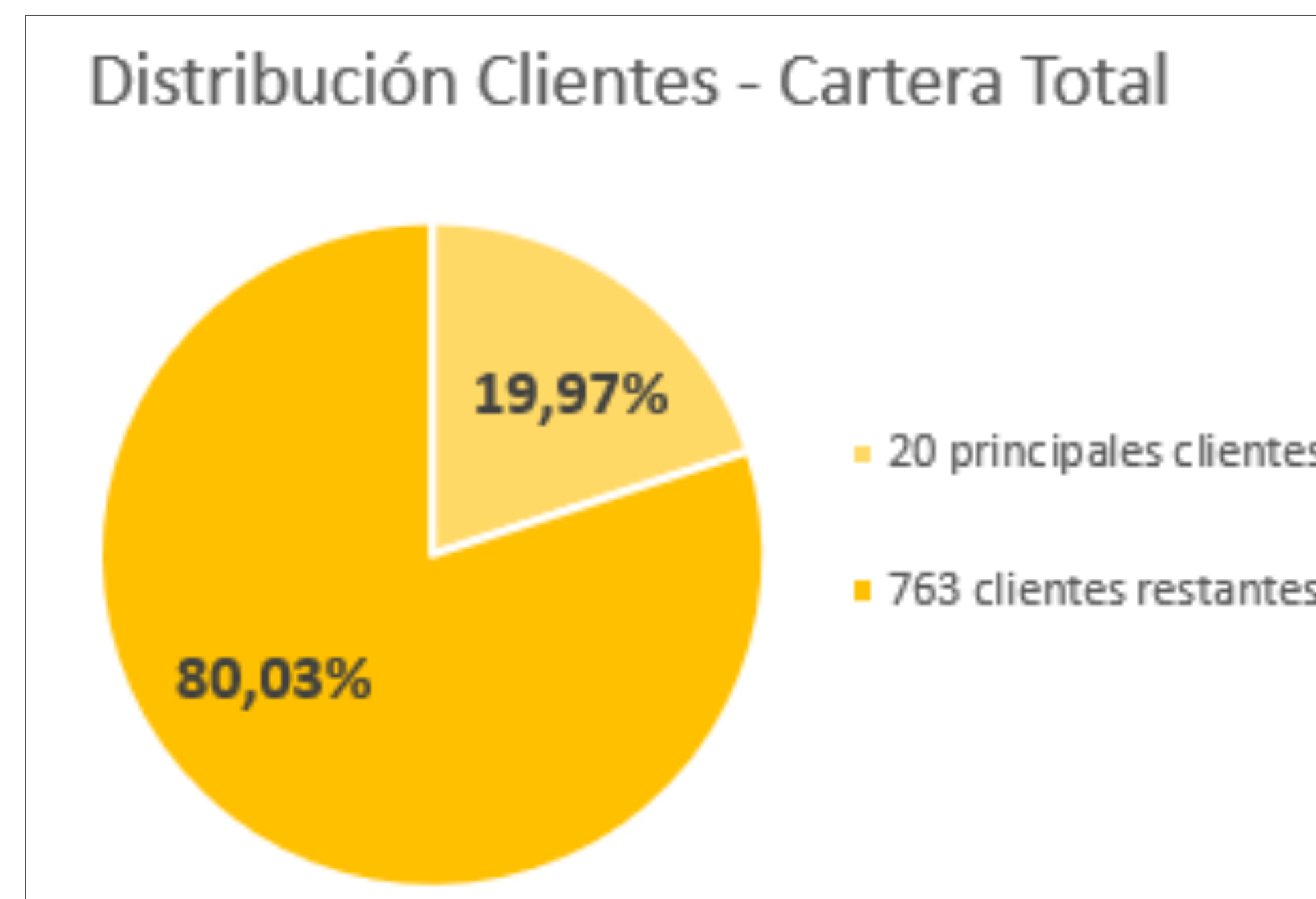
	Dic 17	Dic 18	Dic 19	Dic 20	Dic 21	Dic 22
Nº Clientes	868	747	753	750	752	783
Nº Contratos	1.367	1.241	1.273	1.175	1.225	1.273
Promedio MM\$	28	30	33	34	38	33



3.2 - Principales clientes y stock de colocaciones Leasing

La cartera de clientes de leasing es atomizada siguiendo nuestra estrategia, los 20 mayores clientes concentran el 19,97%:

N°	Saldo insoluto en M\$	% Saldo insoluto
Cliente 1	1.251.301	2,29%
Cliente 2	1.018.862	1,87%
Cliente 3	833.353	1,53%
Cliente 4	795.586	1,46%
Cliente 5	687.870	1,26%
Cliente 6	621.807	1,14%
Cliente 7	565.842	1,04%
Cliente 8	457.170	0,84%
Cliente 9	451.368	0,83%
Cliente 10	435.213	0,80%
Cliente 11	424.773	0,78%
Cliente 12	410.918	0,75%
Cliente 13	408.906	0,75%
Cliente 14	406.084	0,74%
Cliente 15	400.824	0,73%
Cliente 16	371.535	0,68%
Cliente 17	350.650	0,64%
Cliente 18	345.514	0,63%
Cliente 19	330.076	0,61%
Cliente 20	324.361	0,59%
Total	10.892.013	19,97%



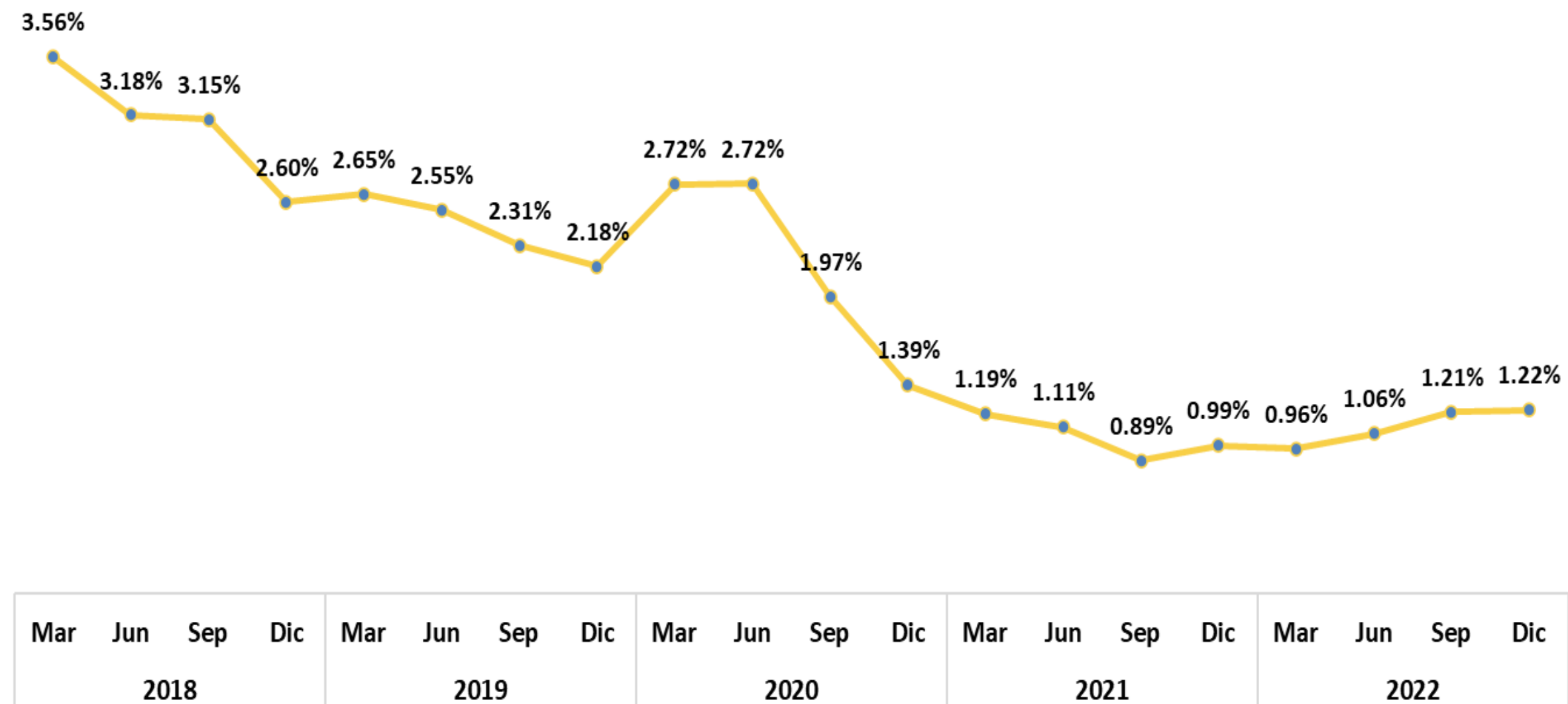


3.3 - Morosidad y control de riesgo Leasing

Morosidad de la cartera (Cuotas morosas/Total Cartera)

El índice de mora en diciembre 2022 alcanza un **1,22%**, debido a una gestión de efectiva de la cobranza.

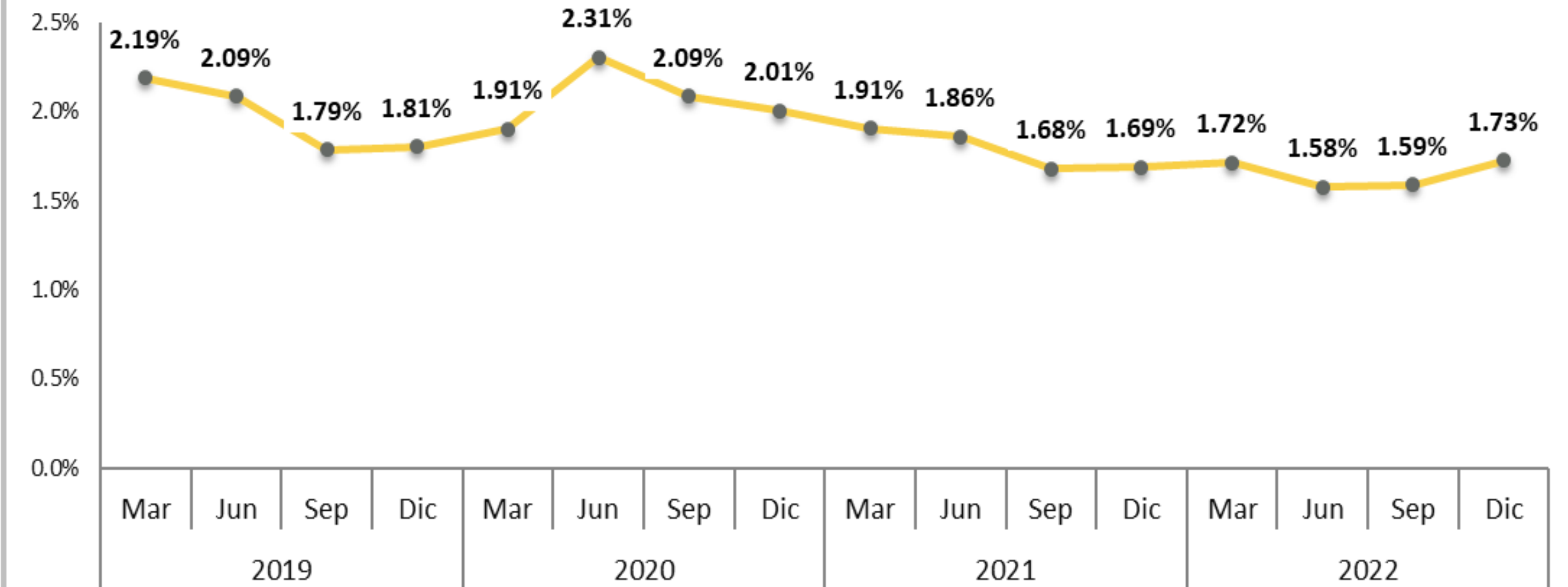
Evolución índice de Mora leasing Cuotas Netas



Modelo de provisiones (Cantidad de proviciones/Total Cartera)

Este modelo considera la metodología requerida por la NIIF 9, proyectando pérdidas esperadas en base a la información histórica de la cartera. Conforme a esto, el índice de riesgo del producto leasing alcanza el **1,73%**.

Evolución Índice Deterioro Leasing



	Número de Operaciones	% Ctos Fogain en Cartera (saldo insoluto)
Ctos Fogain	1010	70,85%



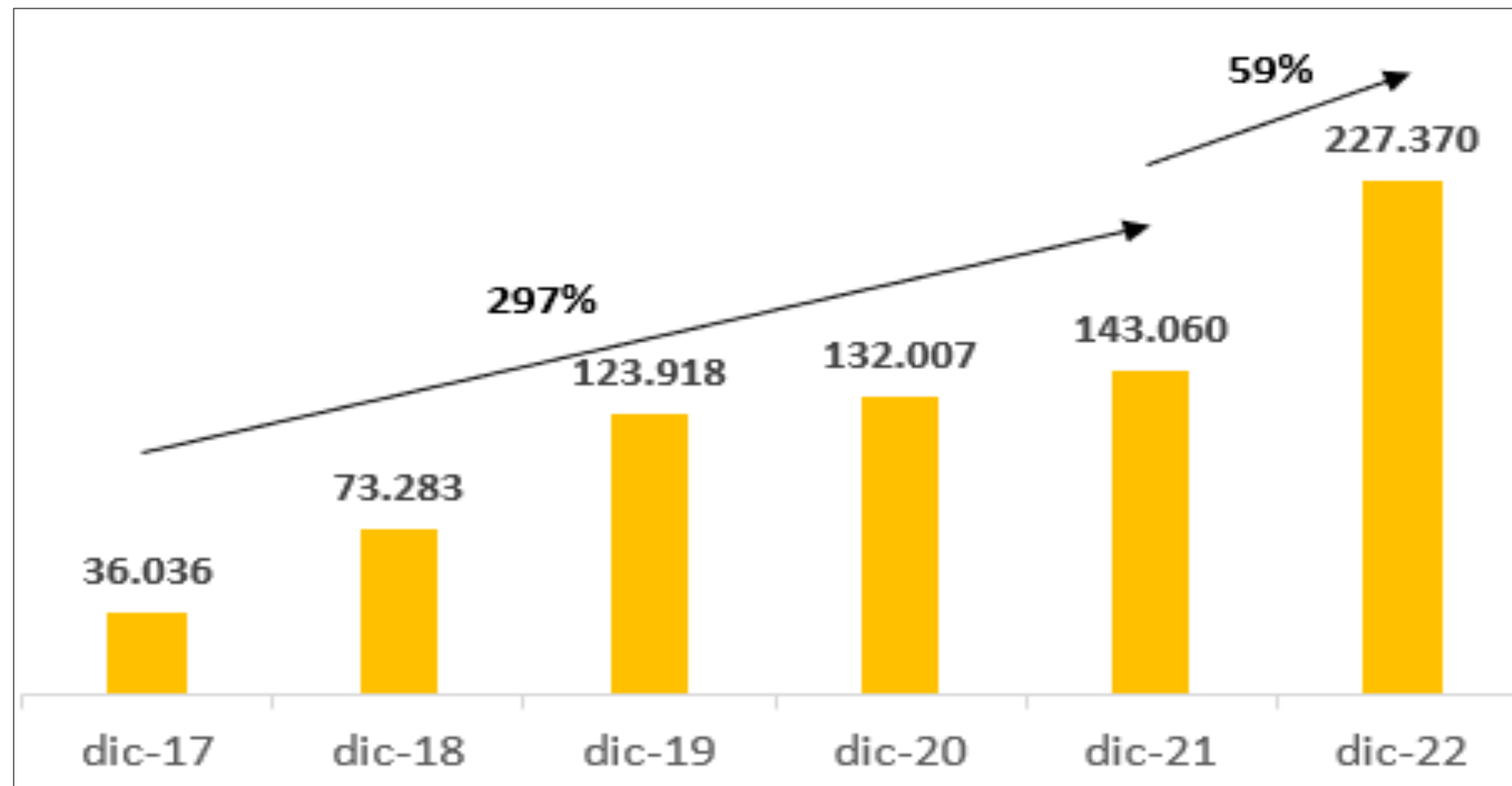
4.1 - Evolución del negocio Factoring

El mercado objetivo para el negocio del factoring son empresas y personas naturales con giro, que pertenecen al sector productivo, comercio y servicios y presentan ventas anuales entre UF 5.000 y UF 100.000. Sin embargo nuestro modelo de negocio se basa en el Riesgo Deudor.

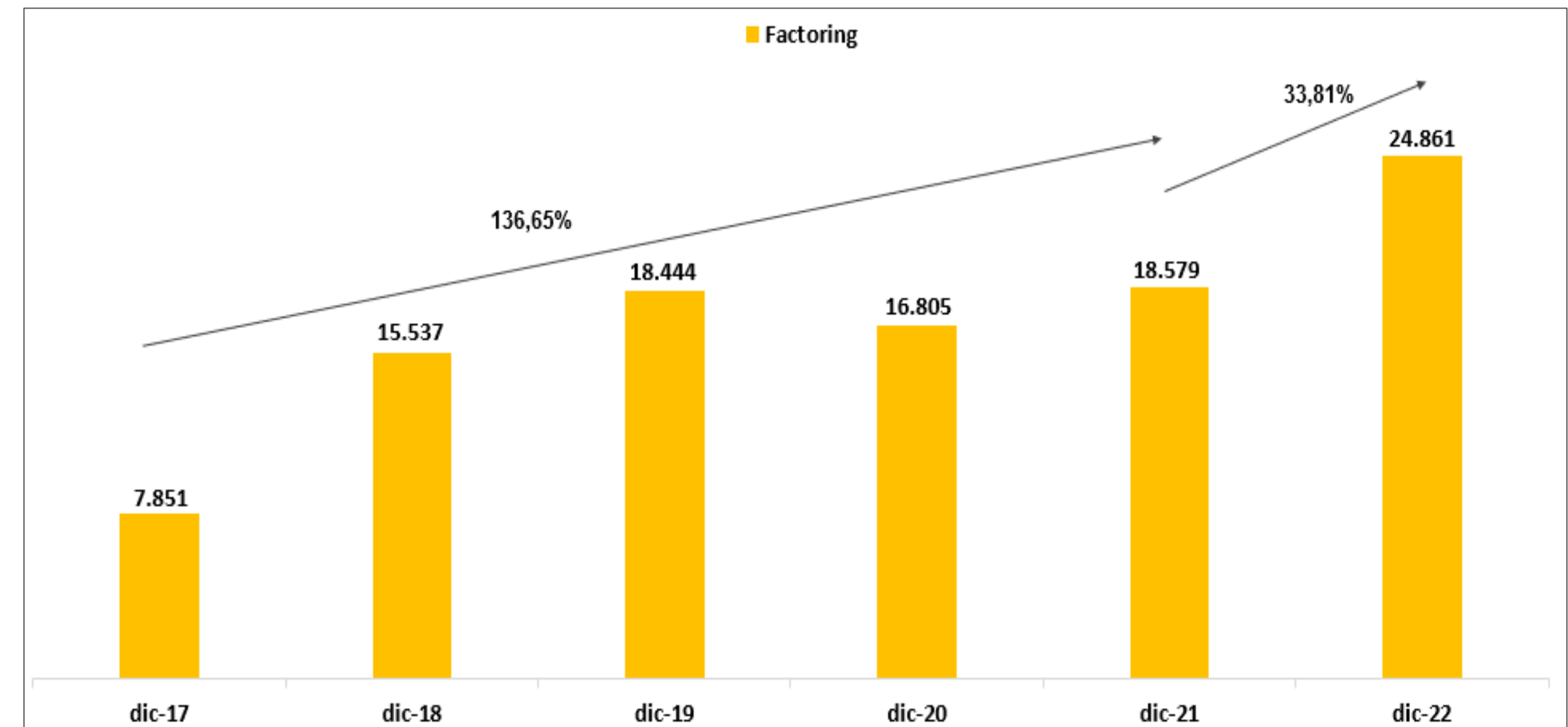
El flujo de factoring aumentó en un **297%** entre el año 2017 y 2021 y un **59%** entre el año 2021 y 2022.

El stock de factoring aumentó en un **136,65%** entre el año 2017 y 2021 y un **33,81%** entre el año 2021 y 2022.

Flujos de Factoring (MM\$)



Stock Factoring (MM\$)

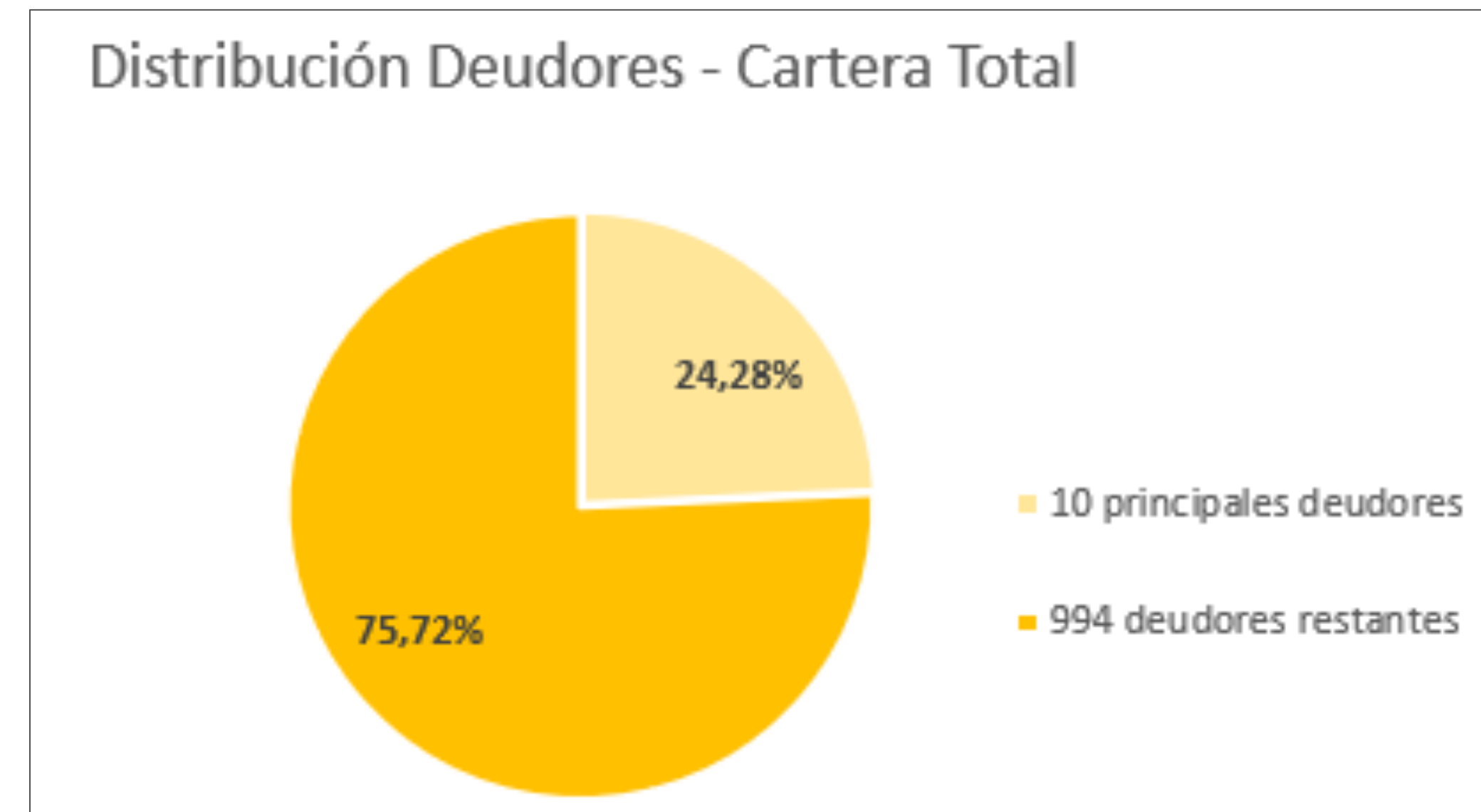




4.2 - Principales deudores y numero de operaciones Factoring

A continuación se presenta el listado con los 10 mayores deudores del negocio de Factoring:

N°	Saldo valor financiado en M\$	%
Deudor 1	900.526	3,67%
Deudor 2	895.429	3,65%
Deudor 3	739.163	3,02%
Deudor 4	737.209	3,01%
Deudor 5	671.792	2,74%
Deudor 6	515.783	2,10%
Deudor 7	507.377	2,07%
Deudor 8	343.369	1,40%
Deudor 9	325.261	1,33%
Deudor 10	317.061	1,29%
Total	5.952.970	24,3%

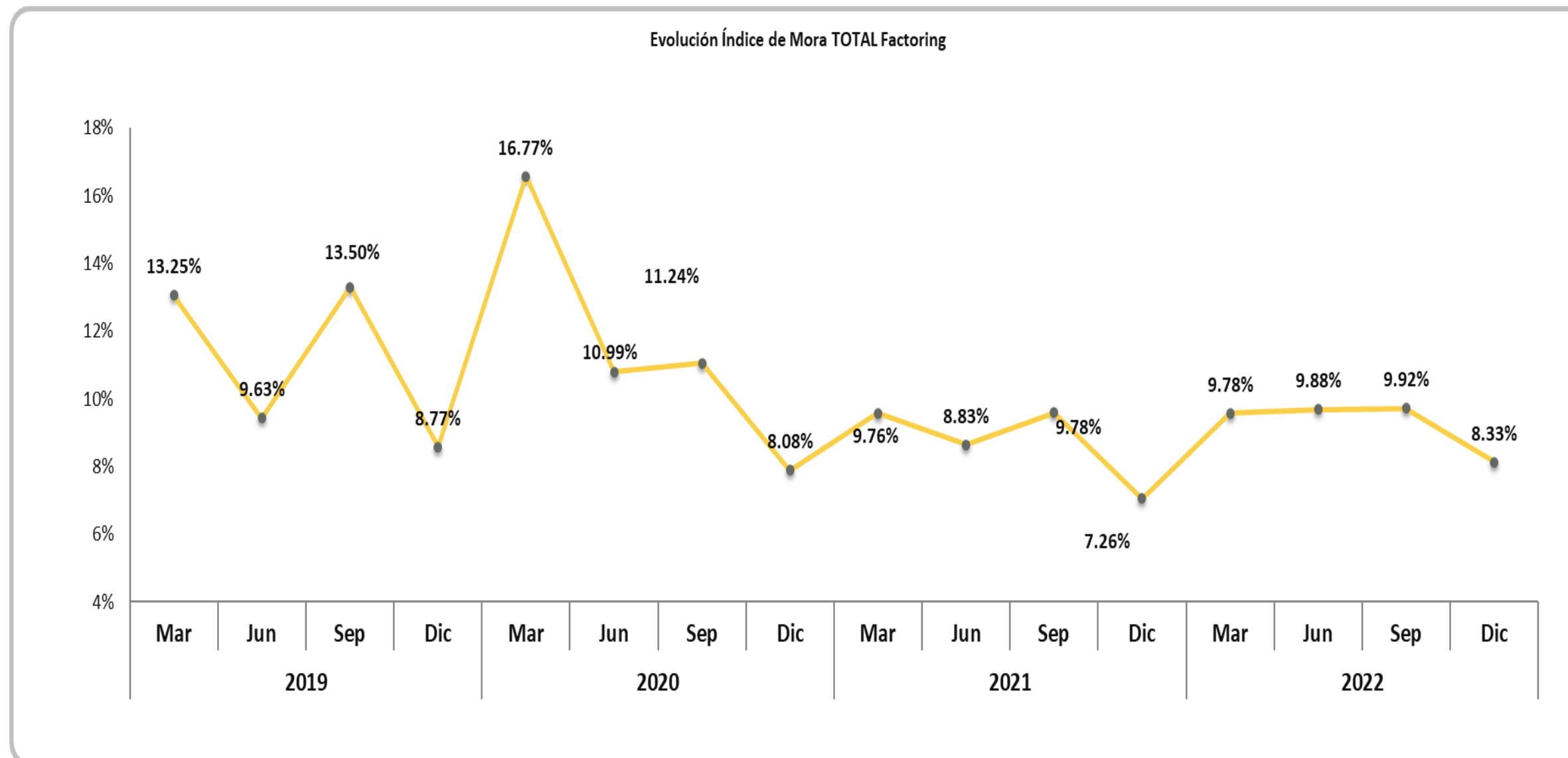




4.3 - Morosidad y control de riesgo Factoring

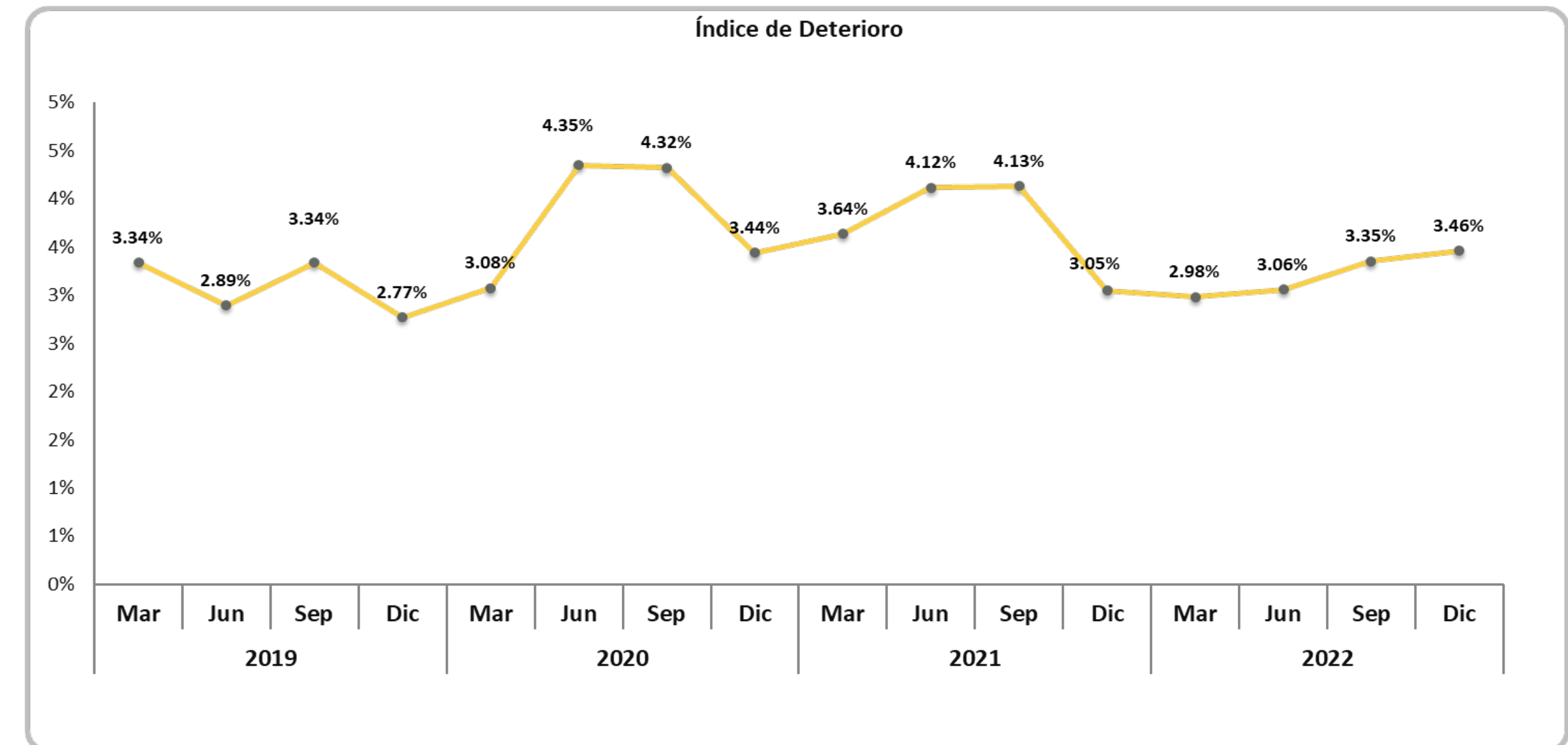
Morosidad (Cuotas morosas/Total Cartera)

En relación a la morosidad de la cartera Factoring, en Diciembre de 2022 el índice de mora alcanzó al **8,33%**.



Modelo de provisiones (Cantidad de proviciones/Total Cartera)

El producto Factoring cuenta con un modelo de riesgo, construido sobre las mismas bases teóricas y metodológicas del leasing, pero utilizando las variables que corresponden a este negocio. El índice de provisiones alcanza el **3,46%**.





4.4 – Estrategia de Mitigación Riesgo Operacional

Gobierno Corporativo y Auditoria Interna

Puntos importantes a considerar;

1. La compañía cuenta con un Comité de Auditoría el cual se encuentra integrado por 4 directores no accionistas de la Sociedad, un gerente contralor y su equipo, los cuales son independientes de la admiración.
2. El comité se reúne mensualmente y su principal rol es supervisar la función de auditorias internas e informarse sobre el estado del control interno.
3. Si existen hallazgos y/o **riesgos** informados, define las directrices estratégicas anuales en conjunto con la Gerencia de Contraloría.

Criterios para minimizar riesgos operacionales

1. Actualmente **no** utilizamos **cheques** como alternativa de financiamiento.
2. Contamos con una cobranza interna, lo que nos permite hacerle un seguimiento mas cercano a nuestros clientes,



Política General de Seguridad

La compañía considera que la Seguridad de la Información es un componente fundamental y estratégico. En consecuencia, **existe un compromiso con promover una cultura de seguridad y protección de la información** para garantizar una correcta entrega de los servicios a sus clientes.

El objetivo principal es establecer directrices generales para la protección de la información utilizada en los procesos. Dichas directrices serán evaluadas y revisadas periódicamente, con el propósito de mantenerlas debidamente actualizadas.

Las principales actividades enfocadas en seguridad son;

1. Inversión en sistemas tecnológicos que nos permiten mejorar nuestros controles operacionales
2. Incorporación de sistemas y protocolos de seguridad, los cuales son auditados por empresas externas
3. Capacitaciones constantes a todos los colaboradores de la empresa
4. Implementación de actividades que nos permitan mantener la continuidad del negocios BCP

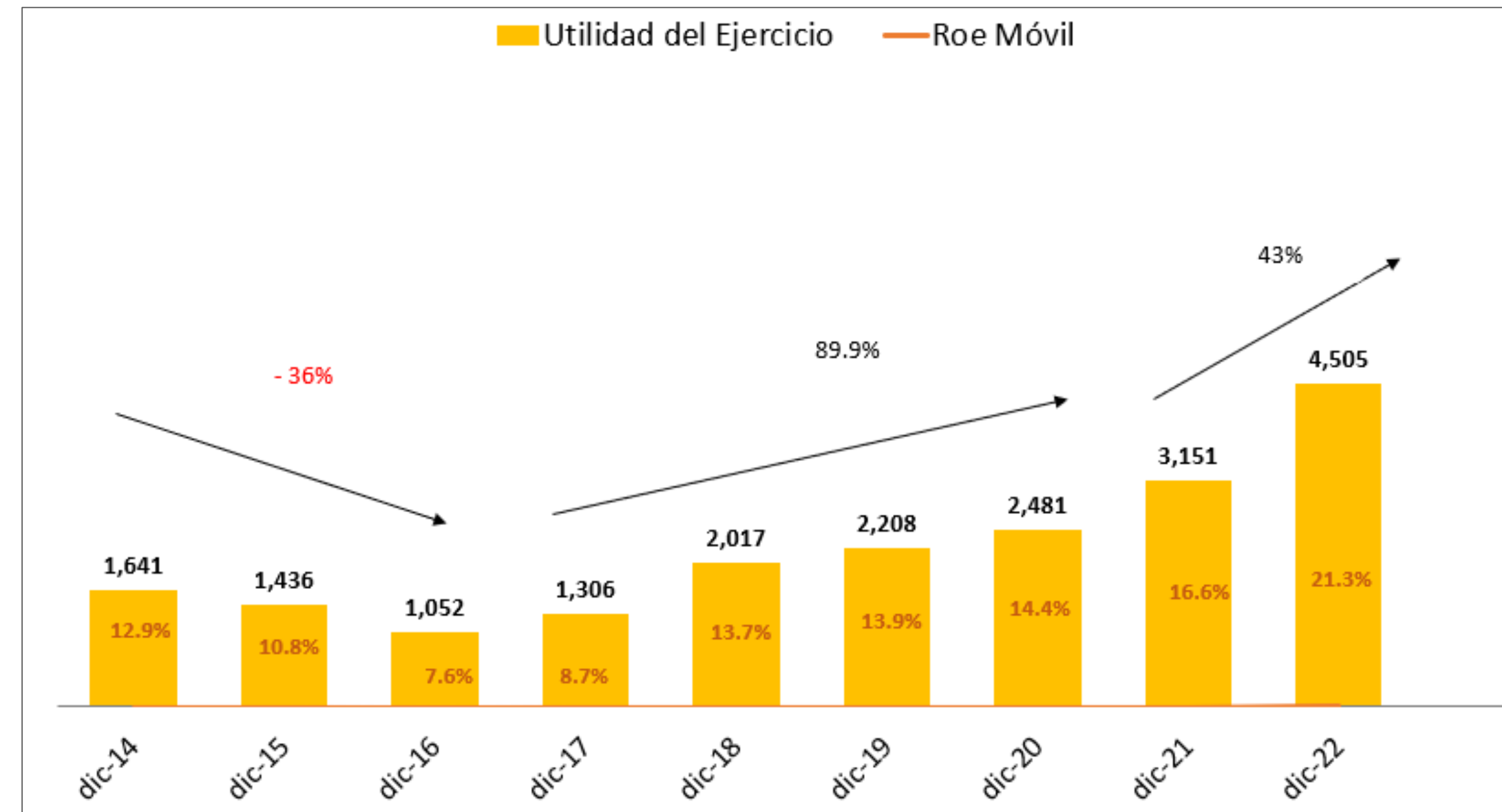


5.1 - Información Financiera



ESTADO DE RESULTADOS ACUMULADO 2022 RUBROS	Dic 22	Dic 21	Dic 21	
	Real	Real	%	Monto
INGRESOS ORDINARIOS				
INTERESES POR LEASING	6,794,440	5,259,120	29.19%	1,535,320
INTERESES CRÉDITO C/PRENDA (TASA EFECTIVA)	0	0	0.00%	0
DIF. DE PRECIO FACTORING	6,620,156	3,292,131	101.09%	3,328,025
REAJUSTES GANADOS LEASING	4,918,048	1,933,068	154.42%	2,984,980
OTROS INGRESOS ORDINARIOS LEASING	1,458,224	1,833,531	-20.47%	(375,306)
OTROS INGRESOS ORDINARIOS FACTORING	3,264,280	2,088,489	56.30%	1,175,791
OTROS INGRESOS ORDINARIOS CREDITO PRENDA	0	0	0.00%	0
OTROS INGRESOS ORDINARIOS	545,860	50,561	979.62%	495,299
TOTAL INGRESOS ORDINARIOS	23,601,008	14,456,899	63.25%	9,144,109
COSTO DE VENTAS				
INTERESES POR FINANCIAMIENTO	(3,617,708)	(1,734,370)	108.59%	(1,883,338)
REAJUSTES POR FINANCIAMIENTO	(3,881,075)	(976,652)	297.39%	(2,904,423)
DETERIORO DE CARTERA LEASING	(352,661)	(247,318)	42.59%	(105,343)
DETERIORO DE CARTERA FACTORING	(980,737)	(405,714)	141.73%	(575,023)
OTROS COSTOS DE VENTA	(999,337)	(692,419)	44.33%	(306,919)
TOTAL COSTO DE VENTAS	(9,831,517)	(4,056,472)	142.37%	(5,775,045)
MARGEN BRUTO	13,769,491	10,400,428	32.39%	3,369,063
OTROS INGRESOS	667,121	197,465	237.84%	469,657
GASTO DE ADMINISTRACIÓN	(8,178,656)	(6,681,014)	22.42%	(1,497,642)
REMUNERACIONES	(6,216,018)	(5,277,023)	17.79%	(938,994)
GASTOS VARIOS DE ADMINISTRACIÓN	(1,569,679)	(1,054,867)	48.80%	(514,812)
DEPRECIACIÓN	(392,959)	(349,124)	12.56%	(43,835)
OTROS GASTOS, POR FUNCIÓN	(886)	(14,524)		13,638
COSTOS FINANCIEROS	(85,945)	(84,963)		
DIFERENCIA DE CAMBIO	0	(0)	0.00%	0
TOTAL GASTOS (INGRESOS)	(7,598,365)	(6,583,036)	15.42%	(1,015,329)
GANANCIA/PÉRDIDA ANTES DE IMPUESTO	6,171,126	3,817,391	61.66%	2,353,735
GASTO (INGRESO) POR IMPUESTO A LAS GANANCIAS				
GASTO POR IMPUESTOS A LAS GANANCIAS	(1,666,205)	(666,616)	0.00%	(999,588)
GANANCIA/PÉRDIDA	4,504,924	3,150,775	42.98%	1,354,146

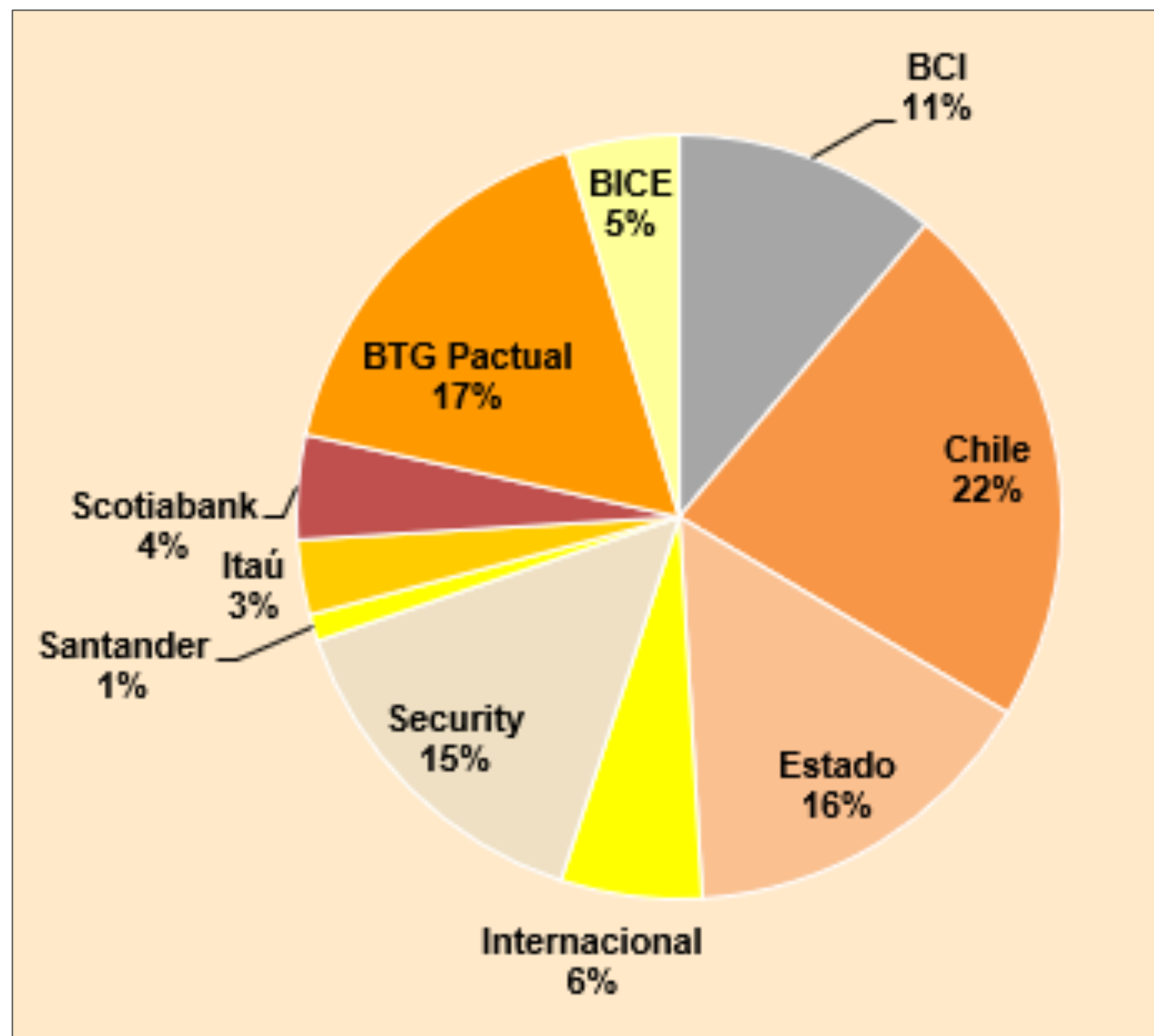
El Estado de Resultados del año 2022 muestra una utilidad acumulada de **M\$4.504.924** que es un **43%** superior a la utilidad del año 2021.





5.2 – Formas de Financiamiento

Deuda Total Bancos Diciembre 2022



Institución Financiera	Fecha Renov.	Líneas Leasing (UF)	Líneas Especial Derivados (UF)	Líneas Factoring (UF)	Progreso S.A.		Saldo Derivados KT (UF)	Líneas Disponibles (UF)
					Deuda x Leasing (UF)	Deuda x Factoring (UF)		
BCI	31-07-23	215.063		19.937	180.422	19.908		34.670
Chile	31-01-23	350.000	120.222	15.000	391.017	12.247	29.796	52.162
Estado	04-05-23	307.500	131.000	50.000	238.978	39.219	115.590	94.713
Internacional	30-09-23	119.621			107.223			12.398
Security	31-12-22	115.000		185.000	86.765	178.031		35.204
Santander	31-12-22	11.392		17.089	3.216	17.089		8.176
Itaú	31-12-22			56.962		56.962		
Scotiabank	31-08-23	28.481		56.962	22.520	56.962		5.961
BTG Pactual	12-12-22			301.780		301.780		
BICE	30-06-23			85.443		85.443		0
Totales Líneas Disponibles		1.147.057	251.222	788.173	1.030.141	767.641	145.386	243.284

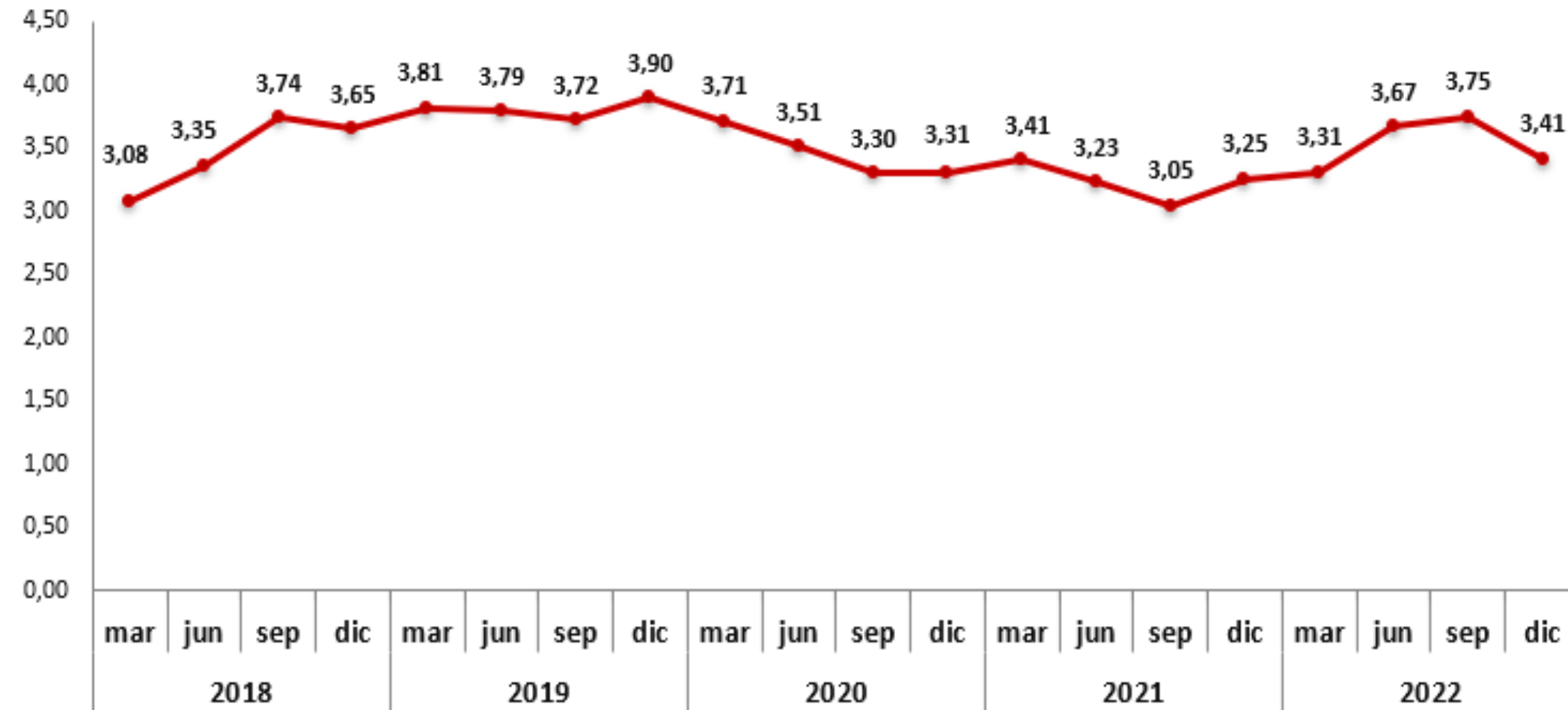
TOTAL LINEAS DE FINANCIAMIENTO (Expresado en UF)			
	Monto Línea	Monto Deuda	Monto Disponible
Bancos	2.186.452	1.797.782	243.284
EECC	350.000	0	350.000
Totales	2.536.452	1.797.782	593.284

Aunque en Diciembre vencieron todas las series que teníamos colocadas, en el 2022 logramos mantener un promedio de \$MM 3.000 colocados.

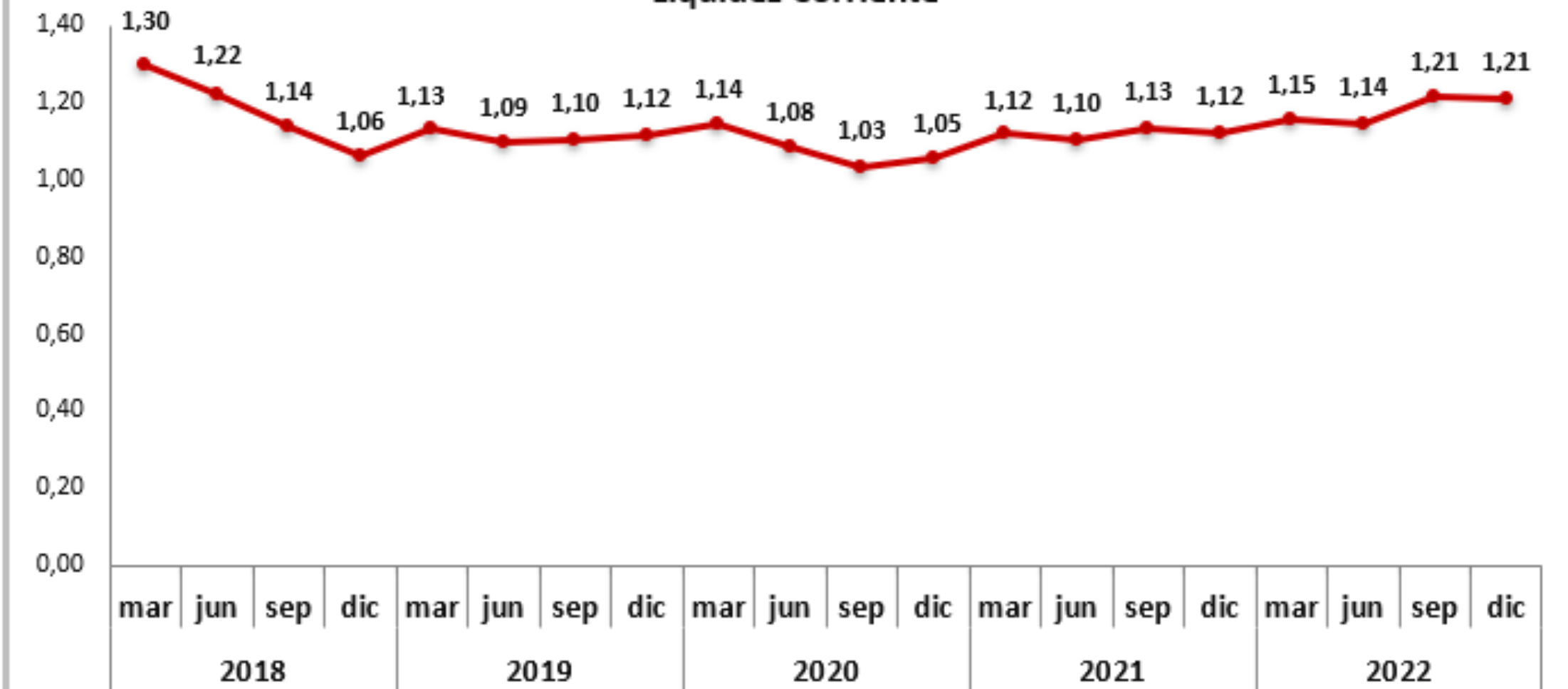


5.3 - Indicadores Financieros

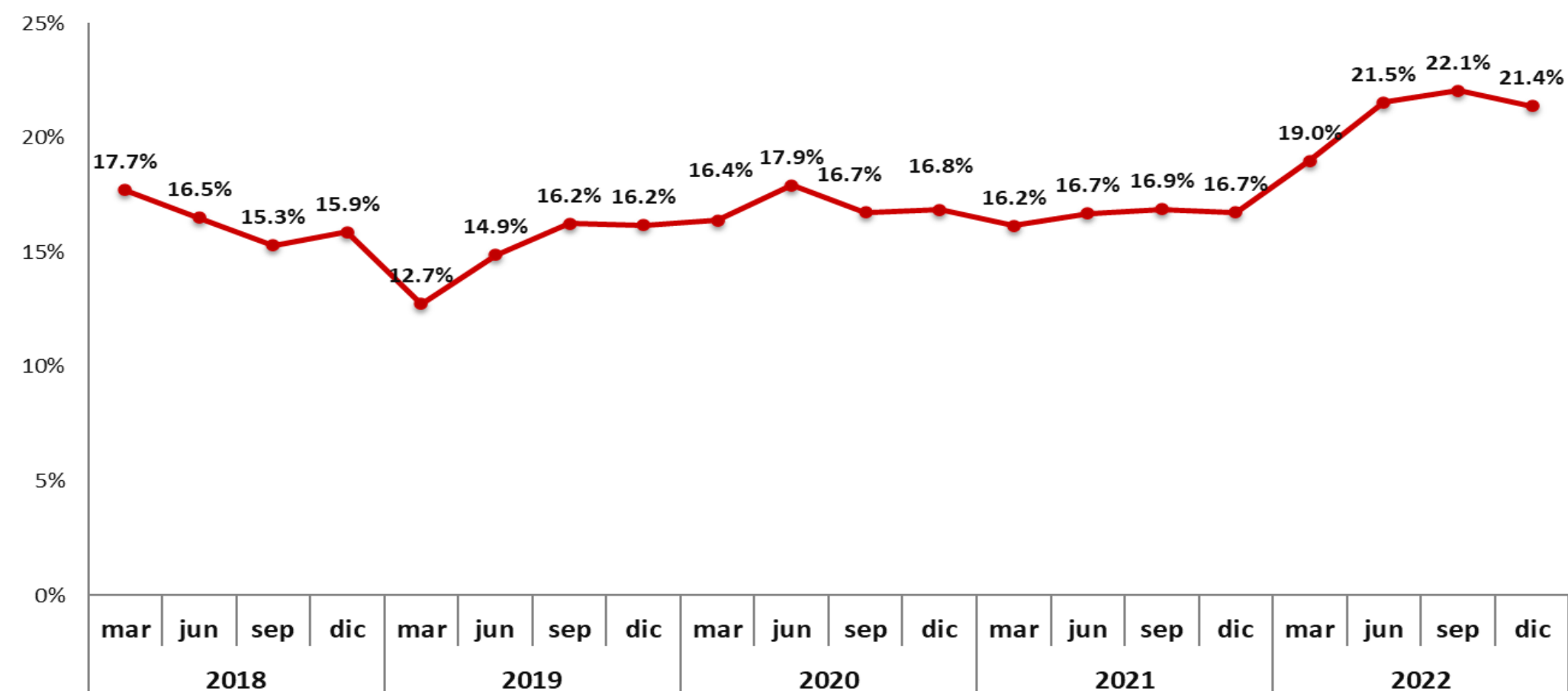
Endeudamiento



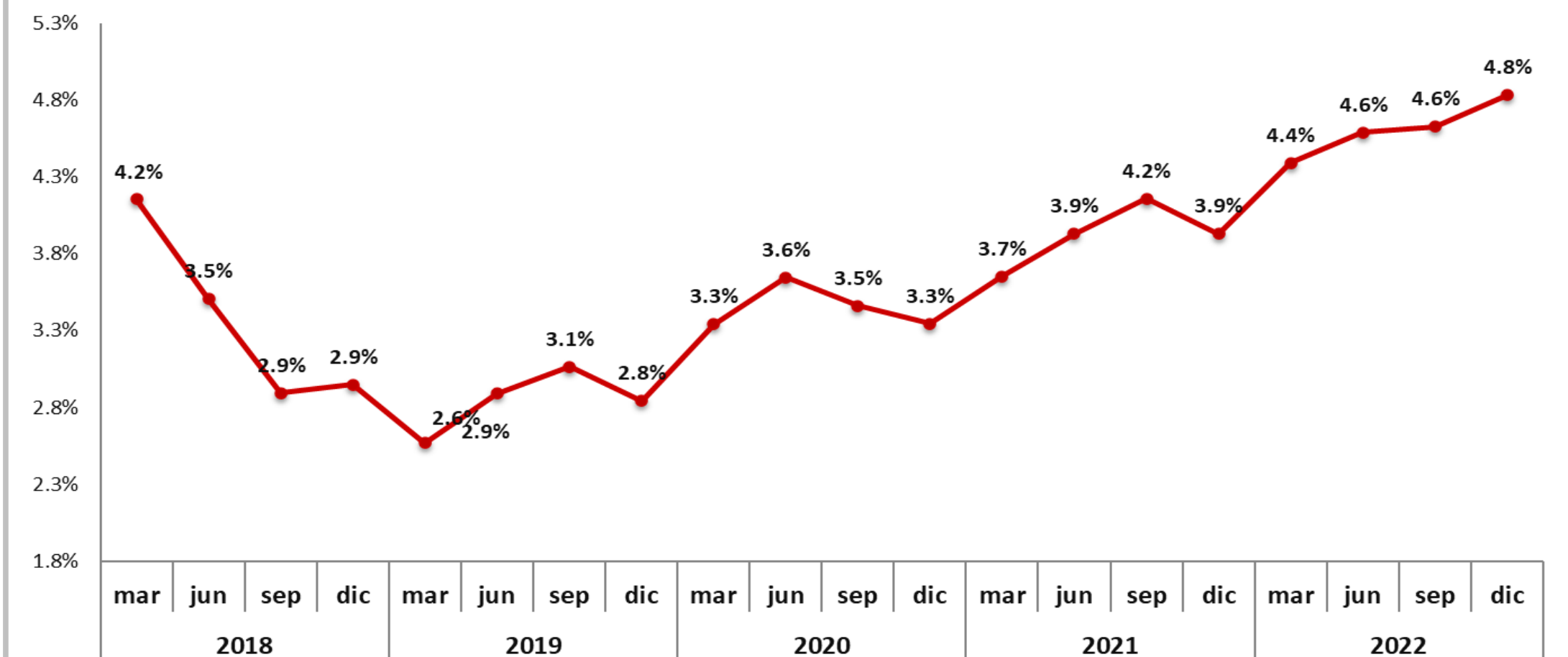
Liquidez Corriente



ROE Anualizado



ROA Anualizado





5.4 - Resumen 2022

Resumen Diciembre 2022

- ▶ Durante el año 2022 se lograron ingresos acumulados por **23.601 MM**, aumentando en un **63,25%** respecto al 2021.

Esto nos permitió un crecimiento en utilidades de un **43%** respecto al año 2021, llegando a **4.505 MM** y un ROE anualizado de **21,4%**.

- ▶ El crecimiento lo hemos logrado de manera **atomizada**, llegando a un aumento de un **22%** respecto al mismo periodo del año 2021 con **1,833 clientes**.

Este aumento nos permitió crecer en un 19% de colocaciones respecto al año 2021, alcanzando los CLP 77.816 MM.

- ▶ Dado los buenos resultados experimentados durante el último periodo, el aumento de cartera y sus riesgos atomizados en sectores defensivos, nos permitió lograr este año un aumento de nuestra clasificación de solvencia desde A- a **A** y la clasificación de efectos de comercio desde N1/A- a **N1/A**.

Plan de trabajo enfocado en mejora de procesos

- ▶ El conocimiento de nuestros clientes a través de 34 años de experiencia y la aplicación de nuestros protocolos de cobranza interna, nos permite una vinculación sólida con nuestros clientes.

- ▶ Potenciar nuestra Gerencia de Tecnología, implementando proyectos y mejora de procesos, lo que nos permite entregar un mejor servicio a nuestros clientes.

- ▶ Adopción de metodologías OKR y CFR nos permite enfocar a toda la compañía bajo el mismo objetivo y mejorar la gestión.

- ▶ Implementación de trabajo híbrido nos permite flexibilidad, seguridad y mejor clima dentro de nuestros equipos de trabajo.

Desarrollo de plan estratégico en Tecnología

- ▶ Progreso incorporó dentro de su plan estratégico potenciar la gerencia de tecnología. Hoy contamos con un equipo interno que nos permite avanzar de manera rápida en los proyectos estratégicos para darle un mejor servicio a nuestros clientes.

- ▶ Nuestra metodología **OKR** nos permite alinear a los equipos y enfocarnos en resultados de manera rápida y los **CFR** nos permite medir a los equipos de acuerdo a sus logros obtenidos.



Muchas Gracias

SERVICIOS FINANCIEROS PROGRESO S.A.

Cifras a Diciembre de 2022

