

Leasing Vendor: Dos años impulsando el crecimiento del canal chileno



Claudio Martínez, Subgerente Comercial, y **Diego Bartucevic**, Product Manager; ambos de Leasing Vendor.

En solo dos años y medio, Leasing Vendor, la unidad de financiamiento de la empresa chilena **SERVICIOS FINANCIEROS PROGRESO S.A.**, se ha consolidado como un actor clave en el ecosistema tecnológico nacional. Con foco en leasing operativo y financiero, hoy es una opción cada vez más valorada por el canal.

Creada en enero de 2023 como nueva línea de negocios de Progreso —compañía con más de 36 años de trayectoria en el mercado del financiamiento privado para empresas—, Leasing Vendor ha crecido rápidamente bajo el liderazgo de Claudio Martínez, Subgerente Comercial, y Diego Bartucevic, Product Manager. “El primer año nos dedicamos a presentarnos con mayoristas y canales, mostrando esta nueva unidad respaldada por la experiencia de Progreso”, recuerda Bartucevic. “2024 fue el año de nuestra consolidación y 2025 ha sido explosivo: entre enero y junio hicimos más colocaciones que en todo el año anterior”, agrega.

Agilidad, cercanía y soluciones a medida

Una de sus principales fortalezas es ser una

empresa de capitales chilenos. Esto les otorga agilidad, flexibilidad y capacidad para diseñar contratos adaptados a cada cliente. “A diferencia de estructuras rígidas de compañías multinacionales, nos adaptamos a los tiempos del canal, aceleramos aprobaciones y ajustamos condiciones para no perder oportunidades”, comenta Martínez. “Podemos pagar al canal en tres días, y si la documentación está completa, incluso en 24 horas. Además, nuestros contratos son modificables, multimarca y sin restricciones de productos a financiar”. Actualmente ofrecen dos modalidades:

Leasing financiero, donde el cliente paga una última cuota y adquiere el bien.

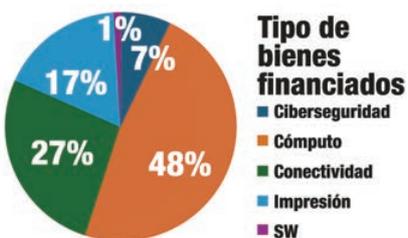
Leasing operativo, que permite renovar tecnología al término del contrato, devolviendo los equipos para acceder a nuevas soluciones.

Más que financiamiento, apoyo estratégico al canal

La propuesta de Leasing Vendor va más allá del financiamiento. Su equipo acompaña activamente al canal, incluso participando en reuniones con clientes finales.

“No competimos por precio, sino por valor. Nuestros partners saben que estamos presentes. Queremos que el canal se concentre en lo que mejor hace —integrar tecnología— y que el financiamiento lo dejen en nuestras manos”, destaca Bartucevic.

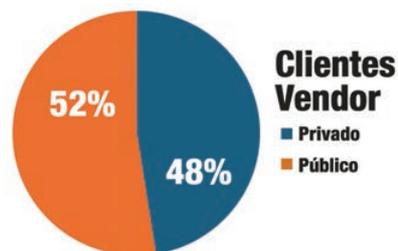
Trabajan con todos los mayoristas y financian a empresas de cualquier industria, lo que les ha permitido crecer de forma sostenida y fortalecer su rol dentro del ecosistema TI. Todo con el respaldo y la solidez de Progreso, una empresa con más de tres décadas de experiencia en el sector financiero nacional.



Tipo de bienes financiados por Progreso Leasing Vendor este período.



Meses promedio de plazo de los financiamientos de Progreso Leasing Vendor.



Clientes finales financiados por Progreso Leasing Vendor en estos dos años y medio.

<https://www.progreso.cl/leasing-vendor/>