

	CLASIFICACIÓN	PERSP.
Solvencia		
Nov-25	BBB	En Desarrollo
May-25	BBB	En Desarrollo

FELLER RATE RATIFICA EN “BBB” LA SOLVENCIA DE HIMMEL S.A.G.R. PERSPECTIVAS “EN DESARROLLO”.

2 DECEMBER 2025 - SANTIAGO, CHILE

Feller Rate ratifica en “BBB” la clasificación asignada a Himmel S.A.G.R. Las perspectivas de la clasificación son “En Desarrollo”.

La actualización de la clasificación de Himmel S.A.G.R. se sustenta en la experiencia de sus accionistas y en la solidez de su plan de negocios. Relevante es también la consistencia de sus políticas y procedimientos.

La sociedad se rige por la ley N°20.179 del año 2007, que la enmarca en un sistema de regulaciones muy simples, que no se involucran directamente en la solvencia. Proviene del origen del sistema de garantías recíprocas, normas que exige la CMF para las operaciones e información proporcionada por estas sociedades.

La Ley N°20.179 establece que las exposiciones por deudor, netas de contragarantías no pueden ser superiores al 10% del patrimonio, condición que sería causal potencial de eventual insolvencia.

El plan de Himmel S.A.G.R. considera un capital inicial de UF20.112, suficiente para dar inicio a las actividades este semestre, según el modelo económico presentado y las exigencias regulatorias. Adicionalmente, el plan contempla aportes de capital adicional, contingentes al éxito del proyecto, según las necesidades de caja y apalancamiento. A la fecha de este informe, el aporte inicial ya fue enterado y certificado por Auren Consultores.

La clasificación asignada se sustenta, entre otros aspectos, en el aporte patrimonial comprometido, en el perfil de inversión de los recursos que serán aportados y en el plan de administración de riesgos, coherente con la etapa del proyecto.

La S.A.G.R. pertenece a Grupo Himmel, grupo financiero de capitales chilenos, que participa en la industria del Factoring, Corretaje de Seguros y Gestión de Inversiones.

El objetivo de la sociedad es otorgar garantías técnicas de seriedad de la oferta y de fiel cumplimiento de contrato frente a licitaciones del Estado. Durante los primeros meses de operación, las garantías emitidas estarán respaldadas por el patrimonio de la sociedad y por sus activos de respaldo.

Su plan comercial considera apalancarse en los recursos operativos del grupo, con el objetivo de ir adecuando su dotación y equipos comerciales a medida que se vayan cumpliendo los primeros hitos de aprobación y funcionamiento. La base de clientes actuales de grupo Himmel constituye el primer polo de negocios a explotar.

Con respecto a su presupuesto, las estimaciones iniciales consideran pérdidas proyectadas para los primeros 22 meses de operación, para recuperar las pérdidas iniciales a partir del mes 34. Esta proyección considera cursar del orden de las 1.300 operaciones de fianzas mensuales, captando del orden de 100 clientes nuevos por mes.

Sus estatutos establecidos en la constitución de la sociedad contemplan un apalancamiento neto máximo de hasta 12 veces su capital para garantías, netas de los montos constituidos a favor de la sociedad como contragarantías. Bajo esta línea, la sociedad puede apoyarse en el reafianzamiento y en las exigencias de contragarantías, para administrar sus niveles de apalancamiento.

Analizados los diversos procesos diseñados por la administración de Himmel S.A.G.R., Feller Rate aprecia la existencia de políticas de riesgo crediticio coherentes con el proyecto presentado y con las prácticas de la industria.

Sus manuales operacionales y de riesgo contienen una descripción satisfactoria de los controles a aplicar en las diversas etapas. Con todo, queda pendiente en la revisión la formalización de los cargos y sus responsabilidades, basándose en una primera etapa en una estructura muy simplificada y dependiente de los recursos del grupo accionista.

PERSPECTIVAS: EN DESARROLLO

Los principales riesgos que enfrenta la sociedad dicen relación con la etapa inicial de puesta en marcha, enfrentando el proceso de formación de su cartera en un contexto altamente competitivo.

Junto con ello, debe enfrentar la implementación de sus sistemas y manuales de procedimiento, ajustando su operación con el avance de la producción de negocios. La selección y concentración de riesgos, la supervisión e implementación de controles para el cumplimiento, Y lograr escala de producción suficientes para dar racionalidad a la operación serán desafíos fundamentales en esta etapa.

Con todo, se asignan perspectivas “En Desarrollo” a la espera de la consolidación de sus operaciones y del modelo planteado. Futuras evaluaciones se concentraron en la evaluación del perfil de su cartera desarrollada, como también de la correcta implementación de sus procedimientos y controles para la suscripción.

EQUIPO DE ANÁLISIS

Joaquín Dagnino – Analista Principal

Enzo de Luca – Analista Secundario

Contacto: Joaquín Dagnino - Tel. 56 2 2757 0400