

Feller Rate fortalece presencia en Centroamérica y se prepara para entrar a Panamá y Costa Rica

La clasificadora de riesgo local con mayor participación en el mercado, Feller Rate, anunció la expansión de su negocio hacia Costa Rica y Panamá. Recientemente, la firma informó a la Comisión para el Mercado Financiero (CMF) sobre la inscripción de sociedades en ambos países.

Además de Chile, Feller Rate ya opera en Paraguay, República Dominicana y, recientemente, abrió sus oficinas en El Salvador. En cuanto a su arribo a Costa Rica y Panamá, la compañía debe esperar la luz verde de los reguladores locales, aunque esperan estar operativos en 2025.

El director senior de Feller Rate, Claudio Salin, explicó a Señal DF que tras establecerse en El Salvador, identificaron la necesidad de extender su presencia al resto

de Centroamérica, debido a la naturaleza regional de las compañías que operan en esa área.

Es por esto que la clasificadora ya se encuentra en proceso de constitución de una sociedad en Guatemala. "La idea es continuar nuestra expansión en Centroamérica", señaló Salin.

"La profundidad y desarrollo del mercado de capitales chileno nos ha dado la experiencia que buscamos trasladar a mercados menos maduros, ayudando a su desarrollo", agregó el director senior.

Actualmente, la compañía presta servicios al 60% de las empresas que requieren una clasificación de riesgo en Chile, lo que le ha permitido sumar 640 clientes y reportar resultados por \$ 4.200 millones en los últimos 12 meses.

El crecimiento internacional de Feller Rate había estado limitado por su asociación con Standard & Poor's, en la que la clasificadora chilena se encargaba de los actores locales y la estadounidense de los internacionales. Sin embargo, tras el fin de esa relación en 2013, Feller Rate quedó libre para expandirse geográficamente.

Desde la compañía destacan que, al prestar un servicio basado en información, una mayor base de datos permite detectar con más precisión tendencias, movimientos y proyecciones de las industrias. "La necesidad de expandirse es real", enfatizó Salin.

Junto a ello, el director senior explicó que la pandemia y la llegada del trabajo remoto significó mejoras en las eficiencias del negocio, además que les permitió dimensionar que no era necesario tener concentrada la operación analítica en el país, ni operar en el extranjero por medio de representantes comerciales y legales. 

