

## ENTREVISTA

**Ramon Trias: “La banca española debería tener más en cuenta el riesgo de negocio”**

**Ramon Trias es consejero delegado y presidente de AIS, Aplicaciones de Inteligencia Artificial. En esta entrevista nos habla del riesgo de negocio en el sistema financiero español y las estrategias que AIS propone para minimizar su impacto.**

*PREGUNTA.- ¿Qué es el riesgo de negocio?*

*RESPUESTA.-* El riesgo de negocio es la posibilidad de quebrantos que se derivan de las pérdidas de la posición de mercado, la posición de negocio, frente a los mercados en los que se operan. En cualquier negocio, y para explicarlo en pocas palabras, si se pierden ventas y los costes se mantienen iguales, es casi inevitable caer en pérdidas. Lo mismo ocurre en la banca, si se vive sólo de la cartera generada, y se pierde demanda de crédito, probablemente habrá una pérdida en los ingresos que puede llegar en algunos casos a poner en peligro la continuidad de la entidad.



**RAMON TRIAS**  
Director General de AIS

*P.- ¿Algún ejemplo para entender el riesgo de negocio?*

*R.-* Quizás el efecto más espectacular es, como decíamos, la ausencia de viabilidad de entidades. Un ejemplo claro es el de algunas entidades bancarias brasileñas o mexicanas. El caso de la antigua Banrural (México) es muy ilustrativo. Se trataba de un banco que era más o menos viable desde un punto de vista de créditos; pero inviable desde un punto de vista de negocios, porque costaba más conceder el crédito que el dinero que se dejaba en el propio crédito.

*P.- ¿Está libre el sistema financiero español del riesgo de negocio? ¿Hay algunos bancos que se pueden ver afectados?*

*R.-* De efectos tan escandalosos como los que he comentado, sí que estamos libres; pero sí que es conveniente tomar precauciones ante este tipo de riesgos. La banca española debería tener más en cuenta el riesgo de negocio debido a la importancia de sus carteras hipotecarias. Hoy por hoy tenemos en España una discusión abierta con opiniones distintas en algunos puntos con respecto al tema de la posible burbuja inmobiliaria y las consecuencias sobre el crédito hipotecario. Independientemente de que estemos más o menos de acuerdo con la existencia de esa burbuja, todo indica que el flujo de nuevas hipotecas tiende a descender. Esto quiere decir que una fuente de ingresos muy importante ahora como son las comisiones (como la de apertura que suele ser muy elevada), pues va a reducirse y se deberá vivir sólo de los intereses que se han pactado en muchos casos en base a interés variable. Esto suponiendo que no incida además con problemas de riesgo de crédito originados por el aumento de las cuotas sin subir los tipos de interés, que podían aumentar a su vez el coste por la morosidad, o por el coste de incumplimiento. Yo creo que llama la atención en que la disminución de los flujos va a dejar unos niveles de rentabilidad en las carteras hipotecarias muy, muy bajos. Además, el menor crecimiento de nuevas hipotecas ocurre en un momento en que el crédito tampoco está subiendo por otras partidas. Esto significa que el flujo de entrada disminuirá. La situación es aun más preocupante si tenemos presente que se está gestando el Nuevo Acuerdo del Capital o Basilea II, que obliga a las entidades a retribuir capital por cada préstamo. Desde luego, no estamos en el caso mexicano del que hablábamos antes, ni mucho menos; pero deberíamos estar vigilantes porque puede que la rentabilidad disminuya acompañada con la disminución de los flujos de entrada de nuevos créditos, particularmente en la cartera hipotecaria, y eso supone un considerable riesgo para el negocio.

*P.- ¿Qué se puede hacer para intentar disminuir los riesgos de negocio en la banca española? ¿Qué estrategias recomienda AIS?*

*R.-* Yo creo que sería bueno seguir con el camino de integración de riesgos, incluso más allá de lo que hoy se está planteando en muchas entidades. En las principales, por descontado, se han creado unidades de control de riesgo que engloban particularmente riesgo de negocio, riesgo de crédito y, en algunos casos, también los temas de riesgo operacional; sin embargo, otras entidades de menor tamaño no prestan tanta atención a este tema, aunque puede afectarles y mucho. Yo sugeriría que los riesgos deben verse desde una perspectiva global ya que afectan a la estrategia de las enti-

## ENTREVISTA

dades, temas relacionados con planificación, temas relacionados con marketing... El objetivo es, por ejemplo, poder analizar el efecto que una crisis puede ocasionar no sólo en el incumplimiento de créditos no sólo con los problemas de pérdidas de vida, posiciones especulativas en el mercado, sino también cómo va a afectar a la demanda de créditos y cómo la entidad va a responder a esto, qué flexibilidad tiene en los costes y cómo puede mejorar. Estos temas pertenecen más al ámbito de responsabilidades de marketing (hablando de volúmenes) y de planificación (hablando de costes). Por eso, en mi opinión, es necesaria una integración de riesgos. Se podría ganar en eficiencia y posición frente a lo que pueda pasar en el futuro.

*P.- Cuéntenos que tipo de consultoría externa de riesgo que desarrolla AIS ¿Qué herramientas ofrece al sector bancario para reducir sus riesgos?*

R.- AIS es una compañía que lleva cerca de 20 años en el mercado, hemos trabajado con todos los métodos de gestión y los hemos aplicado especialmente a la banca. Estas herramientas van desde aplicaciones de temas de marketing, temas de monitorización macroeconómica y posicionamiento de las entidades frente a esto, hasta soluciones conectadas con el día a día del trabajo en una entidad financiera: cómo concedemos créditos, cómo controlamos el riesgo de la cartera, etc. ¿Instrumentos para mejorar esto? Nosotros utilizamos desde sistemas de análisis estadísticos explotando frecuentemente la propia información de la entidad, hasta software específico para que esto funcione no sólo en los departamentos centrales sino también en la red de oficinas.

*P.- ¿AIS opera sólo en España?*

R.- No, AIS es una multinacional y ofrece su servicio de consultoría financiera en todo el mundo. Actualmente, además de la sede central en Barcelona y una oficina comercial en Madrid, AIS cuenta con delegaciones en Portugal, México, Argentina y Chile, que dan servicio a toda Latinoamérica, donde tenemos una fuerte presencia. Gracias a la actividad de todas nuestras oficinas, nuestros sistemas están instalados en más de 15

países: Venezuela, Costa Rica, Honduras, Colombia, Brasil, Polonia, Francia, EEUU, etc.

*P.- ¿Cómo está la recuperación del sistema financiero en América Latina?*

R.- El caso de Argentina, no voy a añadir nada a lo que ya sabe todo el mundo. En cambio, Chile, creo que está en un muy buen momento, de hecho la posición de nuestra compañía ha sido apostar por este nuevo emplazamiento. Nuestra delegación de Argentina, la hemos convertido más en fábrica de software o de análisis para dar servicio a Chile, donde estamos reforzando posiciones y dando muchos más servicios porque nosotros trabajamos en temas de crédito y es obvio que crédito en Argentina no es precisamente lo que se está solicitando más. Otros países como Colombia o México están en un buen momento, en un momento de arranque con muchas perspectivas positivas. Sin embargo, en México, todavía hay algunos problemas.

*P.- ¿Cuál es el problema de México?*

R.- El problema de México, concretamente, es que la banca en sentido más real no da crédito a las grandes entidades, éstas mantienen unos niveles ínfimos. Pero en cambio hay una corriente de créditos. No diré por el sector informal, pero sí por el sector más marginal. Por ejemplo, nosotros trabajamos mucho en temas de banca de desarrollo, microcréditos u otras formas emparentadas como crédito a través de grupos de cohesión, cooperativas de crédito o bien la utilización de otros canales menos tradicionales como son fideicomisos a través de grandes entidades como es el caso de ALPHA o las grandes corporaciones del norte del país, que conocen muy bien a sus proveedores y les financian haciendo un papel a medio camino entre industriales y financieros. Toman el fondeo de entidades que a veces son entidades públicas, como es el caso de Nacional Financiera, y operan como intermediarios no bancarios.