

Subsidiarias sorteán riesgo reputacional

ENTREVISTA

**Franklin
Santarelli**

*Managing Director del Grupo
de Instituciones Financieras
Latinoamericanas de Fitch Ratings.*

LETICIA HERNÁNDEZ
lhernandesm@elfinanciero.com.mx

Hasta el momento los elevados costos legales y las sanciones que enfrentan las instituciones bancarias en Estados Unidos y Europa no han tenido un impacto en sus subsidiarias, asegura a EL FINANCIERO Franklin Santarelli, especialista en instituciones financieras de Fitch Ratings. **¿Cómo afecta a las filiales mexicanas o en Latinoamérica, el que sus holdings enfrenten elevados costos legales?** Imponen un peso de gastos a las entidades afectadas, reduciendo su rentabilidad, pero hasta el momento dichas sanciones no han resultado en un detrimento de su perfil financiero o en su capacidad de pago de las obligaciones. Por el momento han resultado en una menor rentabilidad para los accionistas.

En este contexto, las subsidiarias en Latinoamérica y en cualquier lugar del mundo donde estas se encuentren, siguen beneficiadas por el posible soporte (si fuera necesario) de sus accionistas globales. Si bien el riesgo reputacional, especialmente a nivel de la opinión pública, es un aspecto a manejar por los bancos, este no se ha traducido, ni se espera que se traduzca, en un daño a sus franquicias de depósitos o su capacidad de hacer negocios. En general se puede decir, que hasta el momento el efecto de esas sanciones a sus bancos matrices no ha derivado en efectos negativos para sus subsidiarias.

¿Cómo ha enfrentado la banca en Latinoamérica los costos para cumplir con regulaciones internacionales como Basilea, existe alguna cifra estimada del costo?

El costo de las nuevas regulaciones no es menor, pero aún es muy temprano para estimar su efecto. Hasta el momento, sólo México y Brasil se han alineado con

los fundamentos de Basilea III; y el periodo de implementación es muy variado. En general las nuevas regulaciones que son pertinentes en Latinoamérica, consideran un mayor requerimiento de capital para las operaciones, el cual no es un costo *per se*, sino una dilución de los resultados del accionista, quien ahora posiblemente recibe los mismos resultados netos por una base de capital mayor. Donde sí se pueden ver costos adicionales es en la conformación de nuevos equipos de medición y control de riesgos, mayor requerimiento de reservas de créditos y el mantenimiento de mayores niveles de liquidez.

Ciertamente, bajo los nuevos requerimientos regulatorios en la región y alrededor del mundo, la rentabilidad de la banca podría ser menor que en el pasado, pero lo importante es que debería ser más segura que antes. En Latinoamérica no vemos una restricción del negocio bancario en términos de líneas de negocio riesgosas; ya que en la región hasta el momento todas sus actividades han estado enmarcadas dentro de la llamada banca tradicional, siendo que la necesidad de limitar los negocios financieros de *trading* y activos exóticos limitados en los bancos del mundo desarrollado son casi transparentes para los bancos de la zona, ya que ni siquiera se realizaban en la región.

“Las prácticas sancionadas en el pasado reciente, deberían pasar a tener un muy bajo nivel de recurrencia, pero aún queda por ver como el negocio bancario evoluciona y que nuevas situaciones de riesgo se presentan”.