Cobran importancia los sistemas de riesgo operativo

¿Cómo les fue a los proveedores de software en 2003? Clive Davidson informa sobre los principales cambios y tendencias del mercado

El riesgo operativo pasó a un primer plano en 2003. Proveedores de software de primera importancia como SunGard y SAS entraron en el mercado, bien en asociación con las empresas desarrolladoras de software que ya habían entrado en el mercado, o bien adquiriéndolas, mientras que varios proveedores de sistemas de gestión de negocios y riesgos ya consolidados añadieron módulos de riesgo operativo a sus paquetes de productos integrados.

La demanda para instrumentos de apoyo para las actividades de los mercados de crédito también mantuvo ocupados a los proveedores, muchos de los cuales añadieron o mejoraron las aplicaciones para la valoración, negociación y gestión de riesgos de los derivados de crédito.

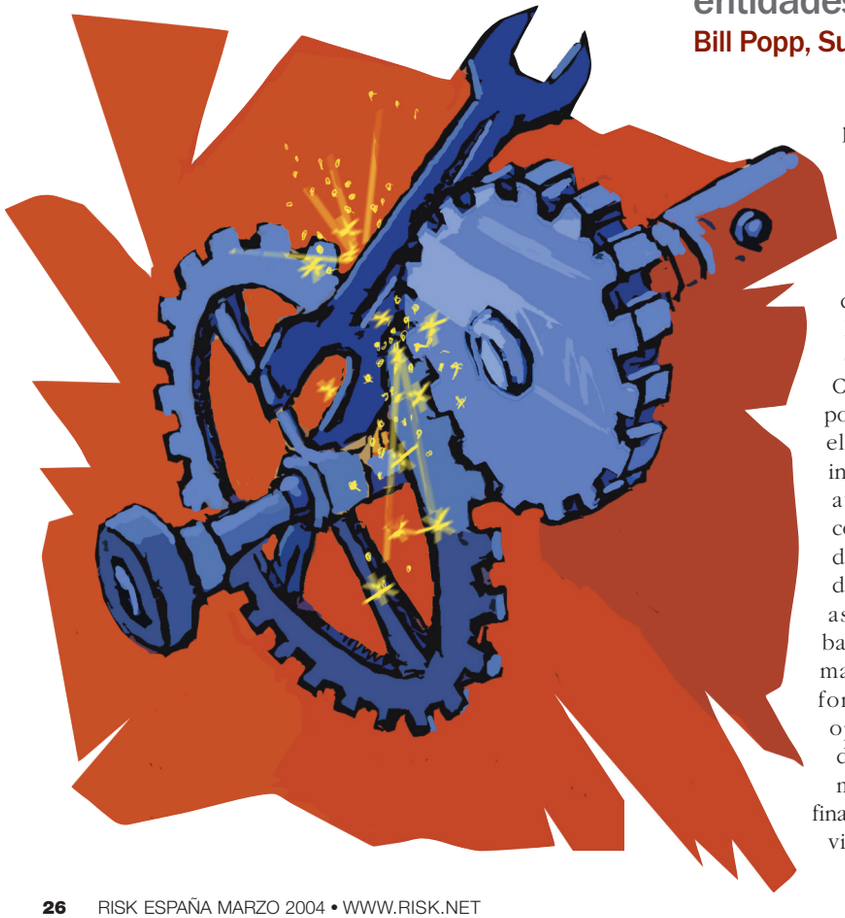
Mientras tanto, los inminentes plazos de las nuevas disposiciones como Basilea II y la IAS 39 animaban a muchos proveedores a crear aplicaciones para ayudar a las organizaciones a ajustarse a dicha reglamentación. Y la provisión de servicios de aplicaciones (ASP), mediante el cual se pueden alquilar aplicaciones en línea, en lugar de instalarlas en los equipos informáticos del usuario, se está convirtiendo en el modo preferido de distribución de software para varios proveedores importantes.

En Octubre, la división de sistemas de negocios y riesgos de la firma SunGard, con sede en Nueva York, formó sociedad con Raft International, en Londres, para distribuir el software desarrollado por esta última firma, denominado Radar –un software pionero para la gestión del riesgo operativo–, junto con los sistemas Panorama y Credient –software para la gestión de los riesgos de mercado y crédito, de la empresa SunGard. La división EnForm Consulting, de SunGard, pondrá en funcionamiento el software Radar, que incluye módulos para la autoevaluación de control, indicadores clave de rendimiento, gestión de incidentes y asignación de capital basada en el cuadro de mando. "La gestión formalizada del riesgo operativo es una disciplina nueva para la mayoría de las entidades financieras", dice Bill Popp, vicepresidente ejecutivo de SunGard Trading and Risk Systems. "En estos momentos, están empezando a formarse las mejores prácticas, y los organismos reguladores siguen perfeccionando las exigencias generales".

SunGard ha seguido los pasos de su rival, SAS Institute, proveedor de sistemas de gestión de riesgos con sede en Carolina del Norte, que a principios del pasado año adquirió otra de las empresas pioneras en el desarrollo de software para la gestión del riesgo operativo: OpRisk Analytics. SAS ha convertido las herramientas y los datos de OpRisk a su entorno, y los ha puesto a la venta como OpRisk Management y OpRisk Global Database, una colección de 10.000 eventos de pérdida externos.

Otros de los proveedores de sistemas de gestión de negocios y riesgos que anunciaron nuevas aplicaciones para la gestión del riesgo operativo durante el año pasado fueron DBS Financial Systems, con sede en Dorset (Reino Unido), Open Link, en Nueva York, y la empresa, con sede en Alemania, Zeb/Information.Technology. En la opinión de Jeremy Kaye, gestor de riesgo operativo de Raft, la demanda de software para la gestión de este tipo de riesgo está siendo impulsada predominantemente por Basilea II. En los Estados Unidos, la Ley Sarbanes-Oxley, cuyo objetivo era mejorar la gobernanza corporativa, tiene asimismo amplias implicaciones operativas, y tanto la empresa Raft como otras empresas proveedoras de software de gestión de riesgo operativo ofrecen, o tienen intención de ofrecer, aplicaciones que ayuden a cumplir las exigencias de esta Ley, así como las de Basilea II.

"La gestión formalizada del riesgo operativo es una disciplina nueva para la mayoría de las entidades financieras"
Bill Popp, SunGard Trading and Risk Systems



Ilustratión: Chris Coady/nbillustration.co.uk

Pero Basilea II está impulsando la demanda de software no sólo en términos de riesgo operativo. "Basilea II es con mucho el mayor factor individual que ha influido en el mercado de software para servicios financieros en los últimos años, y continuará teniendo una importante repercusión en el futuro próximo", dice Paul Ashton, jefe de Quadrant Risk Management International. Quadrant, con sede en el Reino Unido, recientemente puso a la venta un completo conjunto de herramientas adaptadas para el cumplimiento de las exigencias de Basilea II, entre las que se incluían componentes para la gestión de los riesgos de crédito, de mercado y operativo.

Muchos otros proveedores han introducido también módulos o funcionalidad específicamente para Basilea II y para la norma contable internacional IAS 39, entre los que figuran Almonde en Londres, Tomatwoo Cesac en Milán y Ubitrade en París.

En 2002, tras el derrumbamiento de Enron, WorldCom, y otras empresas de primera importancia, se produjo un espectacular aumento de la demanda de software para la negociación y la gestión de riesgos del crédito. Esta circunstancia continuó produciéndose con fuerza durante 2003, como lo demuestra el número de aplicaciones de crédito creadas o mejoradas por proveedores tales como Beauchamp Financial Technology, en Londres, o Calypso Technology, en San Francisco.

El pasado año fue testigo de una explosión en el volumen de negociación de los plain vanillla credit default swaps, y de la introducción de los primeros índices de credit default swaps, como por ejemplo Trac-X, de JP Morgan Chase y Morgan Stanley, así como de un creciente interés de los inversores por las obligaciones de deuda colateralizada (CDO), según Guillaume Aubert, director de desarrollo empresarial de Summit Systems, con sede en Nueva York.

"Esto supone un verdadero reto para los proveedores de software", dice Aubert."Especialmente en lo que respecta a las CDO, donde la gestión de las CDO convencionales y la valoración de las CDO de cestas grandes con una relación razonable entre la precisión y la eficacia exige un elevado grado de sofisticación".

Greg Milin, director gerente de la empresa Derivative Solutions, con sede en Nueva York, dice: "En el caso de las CDO la garantía y las normas parecen manejables e incluso fáciles consideradas aisladamente. Pero cuando a eso añadimos los factores de cumplimiento que rigen un contrato, y el hecho de que muchos de los contratos más recientes utilizan activos de garantía compuestos por títulos respaldados por activos y títulos respaldados por hipotecas como la cartera de activos que componen la CDO, es entonces cuando en realidad debemos examinar seriamente las características del flujo de efectivo y el riesgo asociado a los tramos de CDO que se están creando".

Milin añade: "Cuando se tienen en cuenta los diferentes escenarios de reembolso anticipado y de pérdidas que pueden producirse sobre los activos de garantía subyacentes, la complejidad del comportamiento de los tramos se hace evidente".

Olivier Le Marois, RiskData

El aumento en el volumen de negociación de las CDO y los otros derivados de crédito ha sido acompañado por un deseo creciente entre los participantes en el mercado de ir más allá de dar un precio, y de empezar a discutir la valoración en términos de volatilidad y correlación, dice John Molloy, jefe de producto de la aplicación para la valoración de derivados de crédito, Fenics Credit de GFI, en Londres. "Al igual que occuría con las divisas a finales de los ochenta, el mercado de derivados de crédito está creando la necesidad de desarrollar una herramienta de valoración normalizada que traduzca, de manera rápida, eficaz y constante, entre volatilidad, correlación y precio", dice.

Mercado de fondos de cobertura

La floreciente industria de fondos de cobertura y su creciente utilización de una amplia gama de instrumentos también está resultando ser como un tarro de miel para los proveedores de software. No es sólo que los más brillantes gestores de fondos de inversión estén abandonando las instituciones para crear nuevos fondos de cobertura, sino que muchas de las propias instituciones –gestoras globales de activos, bancos de inversión y otras entidades-también están creando unidades de fondos de cobertura, según Nicolas Ruellet, jefe de producto de Sophis en París.

Debido a que muchos fondos se crean desde cero, las necesidades tecnológicas para poder llevar a cabo sus operaciones son muchas, de carácter especializado y urgentes. "A los vendedores de software se les pedirá cada vez más que proporcionen y pongan rápidamente en funcionamiento herramientas adecuadas para este mercado", añade Ruellet.

Ahora que mas del dinero que fluye hacia los fondos de cobertura procede de inversores corporativos, en vez de los tradicionales inversores individuales de elevado patrimonio neto, crece la exigencia de una mayor transparencia del riesgo, dice Olivier Le Marois, presidente y director general de Riskdata, en París. "El principal reto en términos de transparencia del riesgo es superar las limitaciones del enfoque tradicional hacia los procesos de venta, que está basado en la agregación de posiciones, y poder captar los dinámicos rasgos de las estrategias de los fondos de cobertura", añade Le Marois. "El perfil de un fondo de cobertura ni puede simularse como un activo lineal clásico del tipo de las acciones, ni puede obtenerse a partir de una visión instantánea de sus posiciones. Dicho de otro modo, los fondos de cobertura constituyen una clase de activo nueva y específica".

Sistemas integrados

Los fondos de cobertura componen solamente un grupo de los actuales usuarios que están en busca de sistemas que sirvan de apoyo a la negociación y gestión de riesgos de numerosos activos. Por parte de los bancos, las gestoras de activos y otras entidades financieras, existe una creciente demanda de sistemas integrados que puedan cubrir una amplia gama de productos, y ayudar a reducir el número de sistemas que una entidad tiene que comprar y mantener, para así facilitar la agregación de riesgos y obtener una visión más global de las exposiciones.

"La capacidad de manejar todos los instrumentos sistemáticamente, a través de todas las clases de activos, repercute considerablemente en la gestión del riesgo, especialmente en lo que se refiere a los derivados", dice John Mayr, jefe de marketing y desarrollo empresarial de SimCorp, en Copenhague. "Esto sólo se puede lograr si se utiliza un único sistema integrado, que permita al usuario ver y comprender las verdaderas exposiciones al riesgo a través de los diferentes instrumentos y carteras". SimCorp es sólo uno de los muchos proveedores que durante el año pasado ampliaron su gama de productos incluidos.

Una tendencia clara es el cambio hacia los proveedores de servicio de aplicaciones (ASP) como el medio alternativo, si no el principal, de provisión de software. Si anteriormente sólo un puñado de proveedores ofrecía versiones ASP de sus aplicaciones y las dirigía generalmente a pequeñas entidades, ahora más del 20% de los proveedores ofrecen su software de este modo, y entre los usuarios se incluyen las grandes instituciones. Además, SunGard, el gigante del software financiero, declaró el año pasado que ASP se ha convertido en su modo preferido de suministrar aplicaciones en todas sus unidades de negocio.

En la reunión para usuarios europeos de su compañía, que tuvo lugar en Praga el pasado mes de junio, el presidente y consejero delegado de SunGard, Cristóbal Conde, declaró que la estrategia empresarial de su compañía era ahora "buscar modelos de negocio con ingresos recurrentes". En lugar de un único pago inicial por la licencia de instalación, los sistemas ASP reciben ingresos periódicos, puesto que el coste de los servicios se paga en el momento en que se genera. Se trata de una fórmula atractiva para sociedades cuyas acciones cotizan en Bolsa, como es el caso de SunGard, en las que hay una presión constante por parte de los inversores para cumplir objetivos de beneficios trimestrales, ya que el modelo ASP permite una mayor predictibilidad de los ingresos.

Los sistemas ASP tienen además otros atractivos para los proveedores, entre ellos, el hecho de controlar el entorno operativo, lo que facilita el mantenimiento actualizado del software y asegura un alto rendimiento. Esto también beneficia a los usuarios finales, y cada vez son más los que contratan el suministro de aplicaciones a través de este sistema. Entre los proveedores que han anunciado nuevas estructuras ASP en la encuesta realizada este año se encuentran Barra, en California, y FNX y Fxpress, en Pensilvania. Sin embargo, Douglas Coughlin, jefe de producto de soluciones de riesgo de DST International, en Londres, hace una llamada a la prudencia: "En 2003, varios proveedores de servicios de aplicaciones cerraron, y los clientes tuvieron muchas dificultades para encontrar un nuevo proveedor".

"Los inversores corporativos, los gestores de carteras y los fondos de cobertura que piensen en la contratación externa de un servicio de aplicaciones tienen que centrar su atención en si el proveedor del mismo está comprometido con el servicio, y si posee la magnitud organizativa y la presencia necesaria que asegure su continuidad a los clientes. La experiencia demuestra que sólo se puede confiar en empresas muy grandes –verdaderamente mundiales– para el suministro de estos servicios de manera regular, y que los costes que supone el cambio a un nuevo proveedor superan con mucho cualquier ahorro a corto plazo que se pueda conseguir de proveedores menores, más baratos". ■

Risk

Visita nuestra página *www.risk.net* y regístrate para disfrutar de una demostración gratuita en línea o solicitar un ejemplar GRATIS de *Risk Magazine*.

Contacta hoy mismo con nosotros en el teléfono: **+44 (0)870 240 8859**, o envíanos un e-mail a la dirección: **customerservices@incisivemedia.com**