



encargan de canalizar las órdenes que reciben. Es aquí donde nos queremos detener. Estas plataformas tienen automatizadas con diferentes gestoras nacionales e internacionales, la contratación de sus fondos, por lo que cualquier cliente que quiera negociar fondos de terceros para sus carteras de fondos de fondos, optimizaría su área de Back-Office desarrollando un único intercambio de información con esta plataforma, en lugar de mantener conexiones con la totalidad de las gestoras extranjeras.

Así es la situación vista desde el lado de la gestora, pero ¿qué sucede si nos ponemos en la piel del depositario? ¿cuáles son sus labores? Sin duda, la custodia de los valores es una de ellas. Por lo tanto, aquí la situación también se puede simplificar mucho, y mejorar así la manera de "custodiar" los títulos. No es lo mismo dirigirse a cada gestora internacional para cotejar las posiciones y operaciones, que acudir únicamente a una plataforma.

Uno de los principales problemas con los que se encuentran los depositarios está en la custodia de las posiciones en las gestoras internacionales. Esto es así porque las gestoras internacionales no tienen desarrollada esa labor de subcustodia, porque desde los inicios han desarrollado su negocio encaminado a la gestión y comercialización, aquí se suscitan las principales controversias con los depositarios, al estar las posiciones a nombre de cada IIC en la gestora internacional, lo que complica su control y seguimiento por parte del depositario.

De nuevo, entendemos que esta incidencia, quedaría solucionada con la utilización de una plataforma de contratación de fondos, en la que las funciones de custodia y depositaría quedarían cubiertas de sobra. Esta plataforma, vendría a ejercer de depositario, desarrollando una de sus principales tareas, la de recibir y constituir los títulos en depósito.

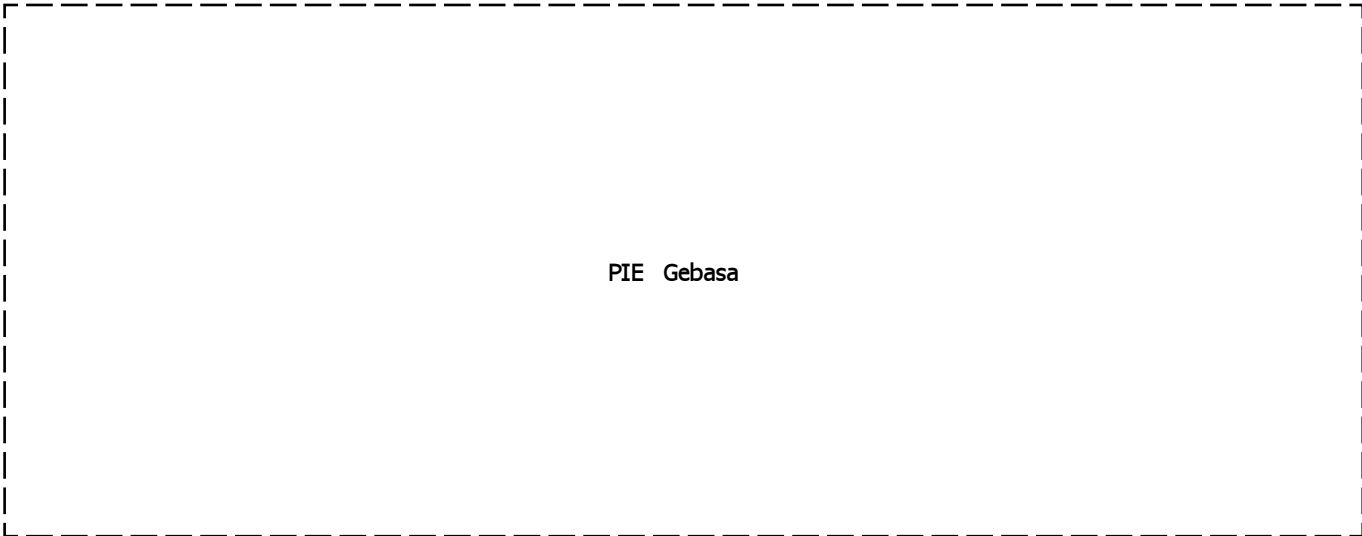
Con esta plataforma, conseguiríamos el ciclo completo que necesitan tanto gestoras como depositarios. Por un lado podríamos contratar o negociar las posiciones, a continuación podríamos liquidar las operaciones ejecutadas, y ya por último custodiaríamos de manera centralizada todas las posiciones, lo que también implica la valoración precisa de las carteras. La entrada en escena de una plataforma de estas, no cambia mucho el panorama del ámbito comercial o de gestión de las gestoras internacionales. Éstas pueden seguir visitando a sus clientes institucionales, promocionando sus mejores fondos, o simplemente los que quieren colocar, del mismo modo que cada gestora nacional puede pactar sus contratos con cada gestora internacional, tanto al nivel de volúmenes como de retrocesión de comisiones de gestión.

Todas estas iniciativas, no se deben de perder con la utilización de una plataforma de negociación, por lo que todos los actores del mercado pueden convivir como hasta ahora, sin molestarse unos a otros, eso sí, lo que se consigue es la optimización de los procesos de Back-Office en la negociación, liquidación y conciliación de las posiciones de terceros.

Hoy por hoy es la mejor solución para todos los agentes implicados en este mercado, comercializadores, gestores y depositarios.

**José Luis Fernández-Getino**  
 Departamento de Administración  
 Gestora Bancaja, S.G.I.I.C., S.A.

logo Gebasa



PIE Gebasa