

DIRECTORA CORPORATIVA DE SERVICIOS OPERATIVOS

## Aurora Cuadros (Cecabank): "Queremos ser el 'hub' nacional de 'securities services'"

La directiva hace balance del efecto de la pandemia en el sector, de los retos a corto y medio plazo y de las nuevas iniciativas que está llevando a cabo Cecabank en su actividad



Aurora Cuadros es la directora Corporativa de Servicios Operativos de Cecabank.

Por **Elena Hita**

02/07/2021 - 05:00 Actualizado: 02/07/2021 - 11:38



**R**ecién nombrada directora corporativa de Servicios Operativos, **Aurora Cuadros** es una veterana en la entidad de depositaria y custodia Cecabank, donde lleva ocho años en los que ha liderado proyectos relacionados con el ámbito del 'securities services' y el traspaso de negocio de depositaria.

En conversación con este diario, la directiva indica que afronta esta nueva etapa en un sector en el que, en su opinión, la consolidación a nivel de la depositaria ha llegado a su fin y en el que ahora el reto es contribuir en la diversificación de iniciativas disruptivas, como los servicios en el entorno 'cloud' y los criptoactivos, así como convertir a Cecabank en el 'hub' nacional de '**securities services**' en el que presta acceso de los clientes españoles a mercados internacionales.

**PREGUNTA. Acaba de ser nombrada directora corporativa de Servicios Operativos, ¿cuáles son sus objetivos?**

**RESPUESTA.** La estrategia de futuro de la entidad en los próximos años pasa por dos ejes. Por un lado, la transformación de todo el proceso de automatización para ser más eficientes; por otro, la diversificación con iniciativas de carácter más disruptivo, como la presencia y posicionamiento internacional, la custodia de criptoactivos y la evolución de en los productos que ya estamos ofreciendo a nuestros clientes en un marco de 'Software as a Service' (SaaS). El objetivo es que potenciemos el valor añadido para nuestros clientes a través de la prestación de nuevas soluciones. La clave es evolucionar nuestros servicios como 'partner' alrededor de nuestro negocio 'core', que es la custodia, la

PUBLICIDAD

Últimas noticias

liquidación y la depositaría.

**P. ¿Qué retos se ha marcado a medio y largo plazo?**

R. Somos el principal banco depositario y custodio a nivel nacional y esto lleva consigo una responsabilidad en volumen de custodia y de patrimonio muy relevante, que implica el mantenimiento de una gestión del BAU ('Business as Usual'), es decir, de nuestro día a día.

Pero no podemos quedarnos ahí, porque no creceríamos. Aquí tenemos que estar observando las tendencias de mercado y, paralelamente a la gestión del día a día, ser capaces de tener una óptica innovadora, ese es un reto fundamental. Para ello, desarrollamos una serie de iniciativas estratégicas que complementan la cadena de valor del área de servicios operativos y garantizan que el 'time to market' sea lo más reducido posible con nuestros clientes y, sobre todo, nos permitan avanzar. Estas iniciativas estratégicas tienen que ir muy de la mano de nuestros clientes para poder siempre atender sus necesidades y, por supuesto, darles respuestas en el instante adecuado.

"Las iniciativas estratégicas tienen que ir muy de la mano de nuestros clientes para poder atender siempre sus necesidades"

**P. Como proveedor SaaS, ¿en qué se está trabajando?**

R. Este es uno de los retos que forma parte de nuestra estrategia de futuro. Lo que disponemos actualmente para nuestros clientes es de una plataforma muy 'ad hoc' que permite incrementar la comercialización de sus productos, pueden ser fondos de inversión, planes de pensiones, entre otros. Todo desde la cartera del cliente final. De lo que se trata es de crear una plataforma, no tanto a nivel de proyecto, que hace que los tiempos sean demasiado extensos, sino que esté enfocado a producto, de tal manera que sea una plataforma homogénea para todos nuestros clientes.

Al ser el mayor depositario, esta plataforma sería como una especie de supermercado para todas nuestras gestoras donde se podrían comercializar sus productos y donde podrían aprovecharse de las ventajas de otros clientes que trabajen con nosotros. Para que todo esto lo podamos hacer de una manera rápida y eficiente tendríamos que ir hacia la estandarización, para conseguir que esto se haga en el menor tiempo posible.

**P. En relación con las monedas digitales, distintos bancos centrales están trabajando en la emisión de sus propias monedas virtuales; ¿qué valoración hacen?**

- > Pablo Díaz entra en el Olimpo de 'Pasapalabra': estos son los mayores botes
- > 'Pasapalabra' | El pastizal que Pablo Díaz tendrá que pagar a Hacienda de su bote
- > ¿Serías capaz de igualar a Pablo Díaz con el roscó millonario de 'Pasapalabra'?
- > Telefónica cierra la venta del 60% de su red de fibra en Chile

**Ver más**

PUBLICIDAD

PUBLICIDAD

R. En la actualidad hay varios bancos centrales que están trabajando en la emisión de sus monedas digitales, como China o Suecia. En cuanto al caso concreto del euro, la viabilidad de la emisión está en estudio, pero creemos que es un proyecto de futuro. Si bien a nivel normativo aún le queda bastante desarrollo. Desde Cecabank formamos parte de la iniciativa del sector del 'smart money' en colaboración con Iberpay, donde estamos ahora mismo realizando una prueba de concepto. Somos 16 entidades las que formamos parte de este proyecto que va muy de la mano del Banco de España.

PUBLICIDAD

**P. ¿En qué otras iniciativas están trabajando?**

R. Estamos trabajando para convertirnos en el custodio y depositario de criptoactivos. Creemos que, por un lado, por nuestra especialización, y, por otro, por nuestro conocimiento de la regulación en el mundo de la custodia, tenemos un valor diferencial para poder desarrollarnos en este campo.

**P. ¿Cómo ha impactado la pandemia a la actividad de Cecabank?**

R. Hemos sabido adaptarnos con nota a esta situación inesperada, incierta. Primero porque fuimos capaces de diseñar un plan de acción que puso de manifiesto algo que, aunque para muchas entidades era algo habitual, para nosotros en ese momento no lo era, como lo fue una nueva forma de relacionarnos: el teletrabajo. No solamente fuimos capaces de adaptarnos a esta nueva forma, sino que teníamos una serie de compromisos a realizar durante 2020 que eran necesarios porque tenían un impacto directo en la cuenta de resultados de la empresa. Me refiero a consolidar grandes éxitos que se produjeron como fue un aumento de clientes y, por lo tanto, un incremento importante del negocio.

En esta situación incierta realizamos el traspaso de depositaría de los vehículos

de Kutxabank, traspasamos el primer cliente portugués en materia de depositaría que fue BPI, cerramos el contrato de Bankia y trabajamos con la entrada de clientes tripartitos de una manera bastante generalizada. Por lo tanto, en este periodo de confinamiento lo que nos ha supuesto sinceramente ha sido adaptarnos como organización y seguir consolidándonos, atrayendo negocio como líder en el mercado, de ahí que diga Cecabank lo hizo con nota.

**P. ¿Qué procesos de mejora se han implementado tras la pandemia?**

R. Ya veníamos trabajando en ello antes de la pandemia, pero en esta etapa se confirmó que esa era la dirección que teníamos que tomar. Me refiero a trabajar de forma transversal. Cada entrada nueva de negocio, cada nuevo cliente, para llevarlo a cabo con éxito, tenemos que trabajar a partir de grupos transversales en apoyo al equipo específico dentro de cada área. Esta forma de trabajo hizo que, aun no trabajando físicamente en un mismo lugar, nada se retrasase respecto a la planificación inicial. Además, hizo que, dentro de los equipos transversales, cada una de las personas que forman parte de los mismos se involucrase de una forma muy positiva. Sin duda, la clave del éxito son los grupos transversales.

"En la depositaría, la consolidación ha tocado techo: en 2008 había 150 depositarios en el mercado español y hoy no llegan a 15"

**P. Se está produciendo una consolidación dentro del sector de la depositaría, ¿qué recorrido le queda?**

R. En el ámbito de depositaría, creemos que la consolidación casi ha tocado techo. En el año 2008 había cerca de 150 depositarios en el mercado español y hoy no llegan a 15, y realmente hay cinco importantes. A día de hoy, quedan muy pocas operaciones significativas a nivel nacional.

Esto, sin embargo, no se produce en el ámbito de custodia, porque hay una serie de especificidades en el negocio de custodia muy distintas al de depositaría, lo que hace que a nivel nacional en el ámbito de custodia todavía tengamos mucho margen de recorrido. Además, queremos que Cecabank se consolide como el 'hub' nacional de 'securities services', en el que presta acceso de los clientes españoles a mercados internacionales.

**P. ¿Cuáles son los desafíos a los que se enfrenta el sector?**

R. En el sector de la depositaría, el proceso de consolidación ha llegado a su fin a nivel nacional, lo que nos lleva a movernos hacia otra manera de hacer, hacia nuevos productos, salir fuera de nuestro perímetro. Para ello debemos llevar a

Medio	El Confidencial	Fecha	02/07/2021
Soporte	Prensa Digital	País	España
U. únicos	1 624 000	V. Comunicación	23 120 EUR (27,340 USD)
Pág. vistas	5 521 600	V. Publicitario	7197 EUR (8510 USD)

cabo soluciones disruptivas que vayan más allá del puro mantenimiento del negocio y que aspiren al crecimiento. Para poder crecer no te vale con lo que estabas haciendo hasta ahora, sino que tienes que dar un paso más.

Banca