

Cumbre de Alto Nivel de ACSDA en Miami

Líder de la sesión – Daniel Thieke DTCC

Tema General

Expansión y Cooperación Internacional – Una evaluación de nuestras experiencias, además de un intercambio de ideas sobre la expansión del negocio más allá de sus fronteras vía iniciativas transfronterizas, elegibilidad de valores internacionales, vínculos y operaciones conjuntas dentro de un ambiente multi-jurisdiccional.

Ya tenemos muchos modelos e iniciativas, o bajo estudio en los diferentes mercados miembros de ACSDA, lo cual nos presenta un terreno abonado para establecer un dialogo.

Concentrémonos en el dialogo, en lugar de numerosas presentaciones; tenemos varios asistentes en esta Cumbre quienes han participado en diversas iniciativas “internacionales”. Son personas que pueden compartir sus conceptos sobre que impulsó, o se encuentra motivando sus(s) iniciativa(s), las alternativas que se tomaron en cuenta, así como los desafíos y resultados.

Proponemos 5 sub-categorías para el dialogo, pero por supuesto podemos dirigirnos hacia el o los puntos donde nos lleve el dialogo.

1. Integración internacional

Recientemente se han presentado una serie de iniciativas en América, p.ej. el MILA que actualmente incluye a Chile, Colombia y Perú, con unos planes para incluir a México, también hay conversaciones que involucran a los mercados de las islas del Caribe, además de una iniciativa para Centro América.

- ¿Cuáles son los principales estímulos para estas iniciativas?
- ¿Cuáles son las llaves del éxito?
- ¿Cuáles son los principales desafíos y como se pueden superar?
- ¿Cuál es la causa del negocio? ¿Cuáles son los beneficios no comerciales?

Presentación – Fernando Yañez (DCV Chile) – MILA

Presentación – Marlon Yarde (Barbados CSD) – Carribean integración

2. Elegibilidad de Valores Internacionales

Muchos CSDs, miembros de ACSDA tienen valores extranjeros disponibles para tenerlos bajo custodia, además que, frecuentemente se pueden negociar en el mercado.

¿Cuál es el estímulo primordial para la elegibilidad de los valores extranjeros? ¿Es un impulso del mercado o el efecto de una estrategia del CSD?

¿Cuáles son las llaves del éxito?

¿Cuáles son los principales desafíos, (p.ej. procesamiento de los eventos corporativos, declaración tributaria), y como se superan?

Presentación – Indeval Mexico – elegibilidad de los valores extranjeros

3. Vínculos Internacionales

Prácticamente todos los CSDs miembros de ACSDA tienen por lo menos un vínculo internacional, o se encuentra negociándolo. Existe una variedad de estímulos y modelos para este tipo de vínculos.

¿Cuáles son los estímulos principales para establecer vínculos con otros mercados?

¿Qué clase de vínculos existen?

¿Existe algún modelo óptimo?

¿Cuáles son las llaves del éxito?

¿Cuáles son los principales desafíos cuando se vinculan mercados con diferentes modelos de cartera?

Presentación – CDS Canada - vínculos con otros mercados

4. Cooperación Comercial Transfronteriza

Teniendo en cuenta que la cooperación transfronteriza es un concepto sólido, ¿por qué motivo se ha llevado tan poco en nuestro sector?

Cooperación en los sistemas de aplicación

Centrales operacionales

Operaciones conjuntas de fiducia corporativa

Subcontratación externa (Outsourcing)

¿No son estas unas oportunidades para lograr mayores economías de escala?

¿Por qué motivo no tenemos un mejor nivel de cooperación transfronterizo?

5. Servicios Internacionales

¿Existen algunas funciones que se puedan manejar más eficientemente a través de un “servicio internacional”? ¿Cuál es el punto de equilibrio entre el control nacional y la eficiencia internacional?

¿Tenemos algunas áreas en las cuales el uso de un servicio internacional tenga sentido?

Algunos ejemplos para evaluar...

- Comparación de negociaciones de OMGEO
- Registros de operaciones
- Centrales de garantía
- Instalaciones para la recuperación de desastres (DRP)
- Identificadores de Personas Legales (LEI's)

Presentación – Daniel Thieke – DTCC - información general y perspectivas