

CON DUMMIES ES MÁS FÁCIL



Social trading

para
dummies[®]



Descubre qué es
y cómo funciona

Reconoce e identifica
a quién seguir

Consigue followers
y aumenta tus
ingresos

Josef Ajram

*Gestor de patrimonios
en Link Securities*

Raza Pérez

Experto en Fintech



Social trading

para
dummies[®]

**Josef Ajram
Raza Pérez**

para
dummies[®]

Edición publicada mediante acuerdo con Wiley Publishing, Inc.
...For Dummies, el señor Dummy y los logos de Wiley Publishing, Inc. son marcas registradas
utilizadas con licencia exclusiva de Wiley Publishing, Inc.

© Josef Ajram y Raza Pérez, 2017

Editor literario: Alexandre Casanovas

© Centro Libros PAPP, SLU, 2017

Grupo Planeta

Avda. Diagonal, 662-664

08034 – Barcelona

No se permite la reproducción total o parcial de este libro, ni su incorporación a un sistema informático, ni su transmisión en cualquier forma o por cualquier medio, sea éste electrónico, mecánico, por fotocopia, por grabación u otros métodos, sin el permiso previo y por escrito del editor. La infracción de los derechos mencionados puede ser constitutiva de delito contra la propiedad intelectual (Art. 270 y siguientes del Código Penal).

Dirijase a CEDRO (Centro Español de Derechos Reprográficos) si necesita fotocopiar o escanear algún fragmento de esta obra. Puede contactar con CEDRO a través de la web www.conlicencia.com o por teléfono en el 91 702 19 70 / 93 272 04 47.

ISBN: 978-84-329-0349-6

Depósito legal: B. 5.842-2017

Primera edición: abril de 2017

Preimpresión: gama, sl

Impresión: Black Print

Impreso en España - Printed in Spain

www.dummies.es

www.planetadelibros.com

Sumario

INTRODUCCIÓN	1
Acerca de este libro	2
A quién va dirigido	3
Cómo se organiza	5
Parte I. La nueva ola	5
Parte II. La caja de herramientas	6
Parte III. Seguir a los mejores	6
Parte IV. Marcando el camino	7
Parte V. Los decálogos	7
Iconos utilizados	8
Tu dinero, tu responsabilidad	9
PARTE I. LA NUEVA OLA	11
CAPÍTULO 1. Hacia la bolsa 3.0	13
Del papel al robot	14
La lección del catalejo	14
Los mercados se enchufan	16
La era de los gritos	17
La bolsa 2. 0	20
Invertir en zapatillas	22
CAPÍTULO 2. Una nueva era	25
Finanzas + tecnología = <i>fintech</i>	26
Préstamo clásico <i>versus</i> préstamo <i>fintech</i>	26
Nuevas formas de pago	28
Acceso libre a la financiación	31
Las monedas virtuales	32
Yo, robot	34
El <i>trading</i> del algoritmo	35
CAPÍTULO 3. ¿Qué es eso del social trading?	37
Momento de las presentaciones	38
Evolución en tres etapas	38
Corredores de fondo	40
Comparando soluciones	42
Los papeles principales	45
El inversor	45
La plataforma de social trading	46
El <i>trader</i>	47
El <i>broker</i>	49
Los mercados	49

PARTE II. LA CAJA DE HERRAMIENTAS	51
CAPÍTULO 4. Camino al mercado	53
Plazas, calles e índices	53
¿Qué es un índice?	54
Los que marcan el rumbo	55
Negociar con puntos	56
Un surtido inacabable	58
Las acciones	59
Los omnipresentes CFD	60
Los fondos negociables	61
Apostar por los DFB	61
Pensando en el futuro	62
CAPÍTULO 5. El cofre del tesoro	65
El más grande del mundo	66
Divisas a pares	67
Un vistazo a la operativa	68
Cuéntamelo con un pip	69
Se venden lotes	70
Invertir en lo más básico	72
Las tres familias	72
Visión de futuro	73
CAPÍTULO 6. Dominar los instrumentos	75
Aprender a dar órdenes	76
¿Corto o largo? ¿Alza o baja?	76
Pérdidas limitadas, el <i>stop</i>	77
Recoger beneficios, <i>take profit</i>	79
El gran multiplicador	80
El explosivo exponente	80
Y su versión social	83
Llamando al margen	84
CAPÍTULO 7. El puente de mando	85
Los básicos imprescindibles	86
El toro nacido en Israel	87
Señas de identidad	88
Firmar los papeles	89
Distribución del portafolio	90
La selección de <i>traders</i>	91
El canal de noticias	92
ayondo, tecnología alemana	93
Un abanico de posibilidades	94
El proceso de registro	95
Tu posición general	96
Construir el portafolio	98

La identidad del <i>trader</i>	100
Las soluciones alternativas	103
PARTE III. SEGUIR A LOS MEJORES	107
CAPÍTULO 8. Nombre, apellidos, dirección	109
Los criterios elementales	110
La cuenta de pérdidas y ganancias	110
Superar las malas rachas	113
Enséñame el currículum	114
Con una sola imagen	116
Evaluar los riesgos	122
Para subir nota	123
La volatilidad	123
Una cuestión de tiempo	124
El grado de popularidad	125
Estadística avanzada	126
CAPÍTULO 9. Buscar y encontrar	129
Las respuestas correctas	130
En las categorías principales	130
Afinando la puntería	133
Encontrar a tu equipo	134
Las opciones eToro	135
La búsqueda de ayondo	136
Poner en marcha la cartera	138
Ajustar la copia	138
Últimas recomendaciones	141
CAPÍTULO 10. Con las manos en la masa	143
Los grandes protagonistas	144
Diez perfiles, diez	144
Un análisis en pocas palabras	155
La decisión del jurado	157
Los porqués de las cosas	158
Así luce tu cartera	160
CAPÍTULO 11. La gestión del equipo	163
Con el viento en popa	164
Aumentar las posiciones	164
Hacer un nuevo fichaje	166
Con todo en tu contra	167
Localizar el problema	167
Lo primero, tener paciencia	169
Cortar por lo sano	170
Vigilar los pequeños detalles	171

PARTE IV. MARCANDO EL CAMINO	175
CAPÍTULO 12. Un trader de cara al público	177
Dar el gran salto	178
¿Por qué hacerse social?	178
Una larga y fructífera carrera	179
Desde la otra orilla	181
En primera persona	183
CAPÍTULO 13. Con cabeza y corazón	189
La gestión de tu dinero	190
Una primera aproximación	191
Estrategias sencillas	192
Técnicas de profesional	193
Para no perder la cabeza	195
PARTE V. LOS DÉCALOGOS	199
CAPÍTULO 14. Los diez mandamientos del social trading ...	201
Busca a <i>traders</i> con dinero real	201
Guíate por los niveles de carrera	202
Utiliza la búsqueda avanzada	202
Haz caso a las descripciones	202
Debes tener paciencia	203
Piensa a largo plazo	203
Controla y estudia los riesgos	204
Vigila de cerca tu cuenta	204
Trata de ser flexible	204
Sigue aprendiendo	205
CAPÍTULO 15. Los diez errores que debes evitar a toda costa	207
No busques grandes números	207
No sigas a principiantes	208
No busques grandes beneficios	208
No te apalanques al máximo	209
No hagas caso de los rankings	209
No confíes en un solo <i>trader</i>	210
No seas impaciente	210
No te pases con el <i>stop loss</i>	210
No te olvides de tu cartera	211
No dejes de aprender	211
ÍNDICE	213

1

La nueva ola

EN ESTA PARTE . . .

Empezamos un viaje en tres capítulos que nos conducirá hacia el social trading. Un recorrido que tiene como común denominador las nuevas tecnologías y la forma como han ido modificando los servicios financieros. Si en la primera etapa hacemos un repaso a la fructífera relación que han mantenido la bolsa y la tecnología, en la última ya entramos de lleno en el mundo del social trading y describimos sus elementos principales. Por el camino, haremos un parada en la estación *fintech*, donde finanzas y tecnología se fusionan para ofrecernos un sinfín de aplicaciones que amenazan con cambiar por completo la forma que tenemos de relacionarnos con nuestro dinero.

Capítulo 1

Hacia la bolsa 3.0

Cada vez que la tecnología da un paso adelante, la economía sube un escalón más en su permanente evolución. Piensa en las nuevas oportunidades de negocio que se abrieron con la construcción de las primeras carreteras o de los primeros buques de carga. O con el descubrimiento de la corriente eléctrica y su interminable lista de aplicaciones, entre las que podríamos destacar —y así nos ponemos ya un poco más sociales— la invención del telégrafo y del teléfono. Que el conocimiento pudiera recorrer distancias kilométricas a través de un simple cable supuso un antes y un después en el comercio, las finanzas y la logística. Si un invento tiene posibilidades, siempre habrá alguien dispuesto a arriesgarse buscando nuevas oportunidades de negocio.

La llegada de internet supuso un fenómeno parecido. Aunque muchos de los que se arriesgaron en un primer momento acabaron pegándose un gran trastazo —solo hay que recordar la burbuja de las *puntocom* entre 2001 y 2004— estaba claro que la llegada de internet iba a revolucionar muchos modelos de negocio. Piensa, por ejemplo, en cómo se reservaba un vuelo, un hotel o un coche de alquiler hace quince años y en cómo se hace ahora. Y lo mismo podría decirse de muchos otros sectores, como los servicios de correo y mensajería, que han pasado de entregar cartas, revistas y facturas a llevarte a casa los productos que has comprado en Amazon, Wallapop o eBay.

En los mercados ha pasado algo parecido. La operativa actual no se parece en nada a la de hace un par de décadas, aunque el principio básico que rige los mercados siga inalterable con el paso del tiempo. Si hace veinte años todo esto iba de pegar gritos en un parque inclinado,

hoy el trabajo consiste en seguir miles de números en una pantalla y operar desde un terminal; o, mejor aún, dejar que un algoritmo lo haga por ti. En este capítulo haremos un repaso a todos los cambios tecnológicos que los mercados han ido experimentado a lo largo de su historia, lo que aprovecharemos para explicar los principios más básicos que rigen su funcionamiento. Nos tomamos este capítulo como un calentamiento suave, que te va a poner a punto para los retos más serios que vienen por delante. Y ya sabes lo que dicen sobre el calentamiento; que mejor no saltárselo.

Del papel al robot

El mundo de la bolsa ha sido de los primeros en aprovechar las oportunidades que ha traído esta nueva era, y de ahí los numerosos cambios que ha experimentado en las últimas dos décadas: desde poder trabajar tumbado en la playa a dejar que sea una legión de *bots* quien se ocupe de abrir y cerrar miles de operaciones cada día. Ya sea por el propio dinamismo del mundo de la bolsa, o porque las oportunidades que ofrecen las nuevas tecnologías son demasiado buenas como para pasarlas por alto, la bolsa siempre ha sido uno de los sectores económicos que ha abrazado con más entusiasmo los cambios. A veces, incluso con *demasiado* entusiasmo. Y si no que se lo pregunten a los inversores que perdieron su dinero durante el lunes negro, el 19 de octubre de 1987. En esta sección, además de explicarte qué pasó ese lunes negro, hacemos un repaso a la larga historia de amor entre bolsa y tecnología. Entre los frutos más recientes de ese amor apasionado, el social trading, por supuesto.

La lección del catalejo

El mecanismo de los mercados es bien simple. Todo consiste en comprar algo a un precio y venderlo por un importe superior. No hay más. Otra cosa es que nos pongamos a hablar de qué es ese “algo”, de la posibilidad de invertir el proceso natural —vendiendo primero y comprando después— o de la cantidad de posibilidades que ofrece la operativa para reducir los riesgos y aumentar los beneficios. Pero en todos los mercados la forma de ganar dinero es la misma. Compras una acción, por ejemplo, a 3,23 euros y la vendes por 3,26. Sí, son solo tres céntimos de beneficio por acción, pero si has comprado 10.000, por ejemplo, las ganancias van a ser de 300 euros. No está mal.

Las primeras bolsas modernas aparecen en los Países Bajos en el siglo XVI. Allí, por primera vez, no se intercambian manzanas, trigo,

plata o especias, sino papeles que garantizan a sus portadores la participación en una empresa; en concreto, las expediciones marítimas a las Indias. Cualquiera podría pensar que en aquellos tiempos no había muchas “nuevas tecnologías” y que los recientes avances en el mundo de la óptica no podían tener ninguna influencia en el precio de las acciones. ¡Error! Quien tenía en su poder un nuevo y asombroso invento, un sencillo catalejo, podía ver los barcos que se acercaban a puerto antes que nadie, y averiguar entonces si iban bien cargados o no; solo había que fijarse en el nivel de su línea de flotación. Si el barco iba lleno hasta arriba, bien hundido en el mar, el precio de las acciones de esa expedición se disparaba. Y viceversa. Tres grandes lecciones a aprender, a partir de algo tan simple como un catalejo:

- » En el mundo de la bolsa, la información es clave y vale dinero. Si un inversor sabe algo que los demás desconocen, tiene una gran ventaja. De hecho, una de las grandes tendencias actuales consiste en desarrollar herramientas que permiten recopilar, organizar y analizar los millones de bytes de información que se vuelcan en la red, desde un tuit a una nota de prensa, para poder descubrir nuevas oportunidades de inversión.
- » El tiempo va de la mano de la información. Aquel comerciante que tenía el catalejo veía el barco unos minutos antes que los demás; más que suficiente para poder negociar y cerrar una operación con beneficio. En la actualidad, el tiempo sigue siendo clave: el impacto de una noticia económica, como los buenos resultados de una empresa, tiene un efecto en los precios durante un periodo muy limitado. El que está atento lleva ventaja.
- » Si la ciencia y la tecnología dan con un nuevo invento, y existe la remota posibilidad de obtener una cierta ventaja gracias a su uso, como ganar tiempo, obtener información o ahorrar dinero, los mercados no tardarán en adoptarlo con entusiasmo. A finales de la década de 1980, las bolsas estaban totalmente informatizadas; el resto del mundo, todavía no.

El mecanismo de negociación no experimentó demasiados cambios hasta mediados del siglo XIX, con la invención del telégrafo. Sí se habían introducido nuevos productos en los mercados, como los bonos y los futuros —en los capítulos 4, 5 y 6 verás con más detalle los productos que se negocian— y se habían diseñado nuevas técnicas de análisis e inversión. En este sentido, lo que ocurrió en el mercado del arroz del Japón de los siglos XVII y XVIII puede considerarse toda una revolución. No se negocia solo con el arroz que se ha acabado de recoger, sino también con el que se obtendrá en las próximas cosechas; o sea, se negocia con futuros. Además, gracias a las aportaciones de

Munehisa Homna, un comerciante del arroz obsesionado con prever las tendencias de los precios, se empiezan a utilizar los gráficos de cotización, las velas que marcan los precios y ciertas técnicas de análisis que permiten averiguar si los precios están por encima o por debajo del valor real. Algunas de las teorías e invenciones de Homna siguen vigentes y se utilizan en mercados de todo el mundo. Un ejemplo, los gráficos de velas que casi todo el mundo utiliza para mostrar los históricos de las cotizaciones.

Los mercados se enchufan

En el momento en el que el ser humano fue capaz de producir electricidad y le robó la exclusividad a nubes, anguilas, barbos y rayas, el mundo de los negocios entró en una nueva dimensión. Una de sus primeras aplicaciones del nuevo invento fue el telégrafo eléctrico, que en 1837 permitía por primera vez enviar mensajes de una punta a otra del país en cuestión de segundos. Los operadores de bolsa, claro está, enseguida se apropiaron del invento.

Gracias al telégrafo podían conocer el precio de cualquier producto, en cualquier mercado y en cualquier momento del día. Por ejemplo, un *trader* de Nueva York podía avisar de una caída de precios a un colega de Chicago, y así darle la oportunidad de negociar con una considerable ventaja. Hasta ese momento, los *traders* de la época habían utilizado todo tipo de métodos para hacer llegar información privilegiada, incluyendo el uso de palomas mensajeras, pero el telégrafo supuso un cambio sin precedentes. Una revolución que abrió una nueva y fundamental modalidad de negocio: la posibilidad de poner órdenes a distancia. Así, por fin era posible centralizar las órdenes de compra y venta en una oficina y, desde ahí, mandarlas a los operadores que estaban trabajando en el parqué.

Sin embargo, enviar órdenes de compra y venta mediante puntos y rayas no era lo más fácil del mundo, por no hablar de que podía dar pie a confusiones y malentendidos. Por eso, en 1867, la AT&T presentó un invento que nos parece increíble: un telégrafo especialmente diseñado para la bolsa, que podía imprimir sobre papel, en números y letras, las siglas de los distintos valores y sus precios; y todo a la sorprendente velocidad de un carácter por segundo. Este invento, obra de Edward Callahan, fue evolucionando en las décadas siguientes hasta hacerse omnipresente en la mayoría de mercados. De hecho, si echas un vistazo a alguna fotografía tomada durante el crac del 29, verás infinidad de tiras de papel desparramadas por el suelo. No es que la gente se pusiera a romper periódicos por la desesperación; son las tiras de papel que la máquina utilizaba para imprimir las cotizaciones.

Las máquinas de tickets permitían intercambiar información entre mercados y operadores con casi total libertad y a tiempo real. Pero a mediados del siglo XX las líneas telefónicas empezaron a utilizar protocolos más avanzados, que permitían enviar información mucho más compleja. Digamos que las tiras de papel empezaron a quedarse cortas. Así, a principios de la década de 1960, coincidiendo con la instalación de los primeros ordenadores, muchos *brokers* empezaron a utilizar el Quotron, un terminal provisto de un teclado especial y una pantalla que permitía enviar y recibir cotizaciones, solicitudes y tendencias. Las bolsas se llenaron de *Quotrones* y de los primeros módems, que resultaban imprescindibles para poder enviar los datos a través de la línea telefónica. Un ejemplo más de cómo la bolsa fue pionera a la hora de adoptar las nuevas tecnologías. Hace unos cincuenta años las bolsas ya tenían módems; mientras que las casas tuvieron que esperar hasta finales del siglo XX.

La electrificación de los mercados no solo significó un cambio radical en los sistemas de comunicación; también modificó por completo la forma de mostrar las cotizaciones en los edificios de la bolsa. Hasta finales del siglo XIX, no había muchas más opciones que utilizar una pizarra donde un empleado iba anotando a tiza las cotizaciones... siempre que tuviera manos suficientes para registrar todo lo que ocurría. Era bastante habitual que la pizarra mostrara un precio y que la gente estuviera negociando por otro. Esto producía situaciones que hoy serían impensables, como tener simultáneamente a distintos grupos de *brokers* negociando por un mismo producto a precios diferentes.

No sería hasta la década de 1920 cuando se empezarían a instalar las primeras pantallas eléctricas, que mostraban el precio de los distintos valores, a todo el mundo y por igual. La negociación dejó de hacerse en pequeños corros, de tú a tú, y pasó a realizarse en grandes espacios, donde todo el mundo veía los precios al mismo tiempo. Como era de esperar, el ambiente de las bolsas cambió. ¿Cientos de personas pendientes de una sola pantalla, compitiendo a la vez por las mejores oportunidades que brindaba el mercado? La era de la negociación de tú a tú, con tratos que se cerraban con un encaje de manos, podía darse por terminada. A partir de entonces iba a imperar la ley del más fuerte.

La era de los gritos

Con una gran pantalla mostrando los precios a tiempo real y todos los profesionales reunidos en un mismo espacio, estaba claro que el ambiente se iba a caldear *un poquito*. En el momento en el que la pantalla mostraba una variación interesante, todo el mundo se lanzaba a la caza de su gran oportunidad. El sistema de mostrar los precios había

cambiado, pero la forma de registrar las operaciones era la misma que siglos atrás: papel y lápiz. Los vendedores soltaban sus ofertas, compitiendo con otros por ver quien tenía la voz más potente, y los compradores se las tenían que apañar como podían para entenderles.

El ruido era tan ensordecedor que muchos profesionales utilizaban un lenguaje de signos, bastante complejo, para comunicarse entre sí. Y para darle un aire aún más pintoresco al tema, en muchas bolsas los *brokers* llevaban chaquetas de distintos colores en función de la casa para la que trabajaban. Por increíble que parezca, este sistema más propio de una carrera de caballos medieval perduró hasta finales del siglo XX. Y que nadie venga a decir que el sistema resultaba práctico:

- » La negociación se convertía en una batalla de testosterona. Cualidades como la envergadura física o la potencia vocal eran esenciales para hacerse entender en un agujero repleto de competidores. En ocasiones, las operaciones se convertían en luchas de ego donde la rentabilidad quedaba al margen y todo lo que contaba era la victoria a cualquier precio. Algunas bolsas especialmente tumultuosas, como la de Chicago, tenían un servicio médico permanente para atender los percances que ocurrían a diario, desde ataques al corazón a puñetazos, pasando por lápices clavados en distintas partes del cuerpo. Auténtico.
- » Un ser humano tiene sus limitaciones. Cuando tienes a cien personas gritándote “compro a 12,10” o “compro a 12,11” es virtualmente imposible asumir todas las órdenes. El *broker* tenía que apuntar físicamente los precios y las personas que intervenían en la operación, y ese trámite se comía unos segundos que son vitales cuando los precios vuelan. No era extraño empezar a anotar una operación a un precio y, al terminar, descubrir que ya había cambiado.
- » En el mundo de la comunicación, cualquier interferencia recibe el nombre de *ruido*. Pues imagínate qué pasa si el ruido es real porque tienes a doscientas personas berreando a la vez: confusión en los precios y errores en los volúmenes, con las consiguientes rectificaciones que aún complicaban más la situación. De ahí que tuvieran que inventarse métodos de comunicación alternativos —las señas—, lo que condujo a la especialización de la profesión.



Pocos recuerdan el sistema de negociación a gritos, que sobrevivió en algunas plazas de cierto pedigrí —Chicago otra vez— hasta finales de la década de 1990. Si tienes curiosidad por ver cómo se negociaba en las bolsas de todo el mundo durante el siglo XX, puedes echar un vistazo a

ADELANTADOS A SU TIEMPO

La historia está llena de personas con un talento inacabable, que desarrollaron algún invento verdaderamente innovador... y que no tuvo ninguna clase de éxito. En algunos casos, el mundo no estaba todavía preparado para sus ideas. En otros, el *statu quo* y los intereses comerciales enterraron la iniciativa de muchas mentes brillantes. En el mundo de la automoción, el caso de Preston Tucker es paradigmático. Sus coches, a finales de la década de 1940, ya tenían frenos de disco, inyección de gasolina, cinturones de seguridad... pero un sinfín de pleitos y denuncias de la industria acabaron con su pequeña empresa. Sus inventos fueron adoptados por el resto de marcas unos cuantos años más tarde, cuando él ya no estaba vivo para verlo.

En el caso de la bolsa no hay ningún caso tan flagrante como el de Preston Tucker, pero la historia de Dataspeed y su QuoTrek merece un poco de reconocimiento. En 1983, la FCC, la agencia que regula las comunicaciones en Estados Unidos, reservó unas cuantas frecuencias de radio FM para el tráfico de datos. Gracias a las ondas de radio, podían enviarse montañas de datos de forma inalámbrica, igual que hoy en día con el móvil. Entre las empresas que se lanzaron a aprovechar la oportunidad estaba Dataspeed, que pensó en diseñar un terminal para operar en bolsa, con información a tiempo real, capacidad de enviar mensajes —al estilo de un e-mail— y desde cualquier lugar, sin cables. El invento se llamó QuoTrek, y en su primera versión sincronizaba la información de los principales mercados estadounidenses.

A pesar de que todo el mundo alabó la virtudes del QuoTrek, muy pocos inversores acabaron adquiriendo el invento. En el fondo, podían hacer todo lo que ofrecía el QuoTrek con otras herramientas más antiguas —teléfono, ordenador de sobremesa—, y pocos se apuntaron a la novedad. Hay que decir, además, que en aquella época el concepto de movilidad no tenía la importancia que tiene ahora. Seguramente, el invento llegó cuando el mercado no estaba suficiente maduro, porque el paso del tiempo ha demostrado que tenía toda la utilidad del mundo: hoy, los que nos dedicamos a la bolsa tenemos el móvil aplicaciones que recogen la información a tiempo real y permiten enviar órdenes sencillas. ¿Y qué decir de la posibilidad de mandarse mensajes, desde cualquier lugar? El QuoTrek podía hacer todo eso en 1983... pero tuvo la mala suerte de llegar a un mundo que todavía pensaba *en fi*jo.

un documental del año 2009 titulado *Floored*, dirigido por James Allen Smith, que retrata muy bien el final del modelo de los gritos y la llegada de una nueva era, la de los ordenadores. El documental está ambientado en la bolsa de Chicago, que por razones casi folklóricas aún conserva el sistema de negociación a gritos, aunque ya sean muy pocos los que lo practican. Solo con ver cinco minutos del documental, acabarás dándole un beso al *router* y al ordenador que utilizas para trabajar.

La bolsa 2.0

Hay quien considera el proceso de automatización de las bolsas como un auténtico Big Bang financiero, que marca un antes y un después en la historia de la economía y las finanzas. Por eso hemos titulado esta sección con ese “2.0”. Si la bolsa de los corros, los gritos y las señas respondía a un modelo —el 1.0—, lo que estaba a punto de suceder respondía a otro muy distinto. Un experto en bolsa que operara en el año 1969 se sentiría como un completo extraño en los mercados de 1999.

El Big Bang financiero tuvo lugar durante la segunda mitad de la década de 1980. Es, sin lugar a dudas, el momento en que los mercados inician su transición hacia la más absoluta modernidad. Pero, para ser justos, la informatización de las bolsas no fue la única responsable. Una importante desregulación de los mercados, promovida desde Estados Unidos y el Reino Unido, permitió que la banca creara un sinfín de nuevos productos y métodos de inversión, que multiplicaron el peso del sector financiero dentro del conjunto de la economía.

Más allá de los efectos de la desregulación, lo que no se puede negar es que ese Big Bang tecnológico de 1986 supuso una verdadera revolución. Tras el salto del analógico al digital, la bolsa de Londres triplicó el número de operaciones gestionadas a diario. Los agentes de bolsa ya no negociaban cara a cara, sino frente a una pantalla. Para mandar una orden ya no tenían que gritarle al tipo que llevaba las acciones de Texaco, por ejemplo, sino marcarlo en un teclado y darle a la tecla *Enter*. La informatización trajo un sinfín de cambios, de una trascendencia crucial:

- » **Se acabaron las imprecisiones de la negociación a gritos.** Los teclados no se equivocan; los seres humanos que gritan, sí.
- » **El volumen negociado —la cantidad de títulos que cambian de manos— se disparó.** Un sistema informatizado podía asumir una cantidad de órdenes inimaginable para una persona.
- » **La operativa se volvió más compleja y eficiente.** Ya era posible decirle al sistema que vendiera automáticamente

un producto si llegaba a un precio determinado; más allá de emociones, corazonadas e impulsos.

- » **No hacía falta estar en el parque para vender o comprar.** Lo importante era la pantalla. Los gritos fueron desapareciendo y, en su lugar, llegó el zumbido de los ventiladores. Las plazas se fueron vaciando.
- » **Desaparecieron progresivamente todos los registros en papel.** Las acciones son un número en una pantalla; no un papel que va cambiando de manos.
- » **Las técnicas de análisis se volvieron mucho más precisas.** Al tener todos los datos —cotizaciones, volúmenes, etc.— metidos en una máquina, era posible analizar las tendencias de la bolsa con mayor detalle y desarrollar estrategias más eficaces.

El paso adelante fue descomunal. Sin embargo, no todo fueron buenas noticias. Por un lado, como ya había pasado en la industria, la automatización acabó con miles de puestos de trabajo. Por otro, nadie se había planteado seriamente cómo reaccionaría el sistema ante una situación extrema, como un pánico generalizado. El mundo lo descubrió el 19 de octubre de 1987, un día conocido como el lunes negro, en el que el Dow Jones perdió un 22,6 % de su valor.

En aquel momento, muchos nostálgicos de la era de los gritos echaron la culpa del lunes negro a la reciente informatización de los sistemas; en concreto, a un aluvión de órdenes de venta automatizadas. Afirmaban que si la operativa se hubiera realizado a través de seres humanos, habría sido imposible asumir tantas órdenes de venta en tan poco tiempo, lo que habría suavizado el desplome del Dow Jones. Pero la realidad nos cuenta una historia bastante diferente. La bolsa se vino abajo por la situación económica del país: años de crecimiento continuado, precios muy por encima de su valor objetivo, falta de liquidez de los inversores, aires de recesión en el horizonte... Los ingredientes clásicos que llevan a la explosión de una burbuja.

Aunque la automatización de la operativa no tuvo la culpa del *crash*, sí que ahondó en la herida y agravó las pérdidas. En el momento en que las cotizaciones empezaron a bajar, los sistemas que preveían la venta automática de un producto al tocar un precio —el *stop*— se pusieron en marcha. Se emitieron miles y miles de órdenes de venta, completamente automáticas, que reforzaron aún más la tendencia bajista que la bolsa había cogido desde primera hora de la mañana. Nadie había previsto que ante un descenso importante de las cotizaciones, miles de ordenadores iban a lanzar órdenes de venta a destajo, todos a la vez. Nadie había pensado en diseñar un botón del pánico que parara

las máquinas, congelara la negociación, detuviera las ventas y diera un respiro a los inversores.

A raíz de lunes negro, las bolsas pusieron en marcha varios mecanismos de control, que actuarían como un cortafuegos en el caso de que las cosas se salieran de madre. Desde entonces, el proceso de automatización de los mercados ha sido imparable. Los edificios de la bolsa se han ido llenando de toda clase de pantallas... y se han ido vaciando de personas. Los sistemas que lanzan órdenes automáticas están detrás de la mayoría de operaciones que se realizan en las principales bolsas del mundo. Y nuevas técnicas de inversión, como las que utilizan algoritmos complejos para analizar el mercado y detectar buenas oportunidades, están sustituyendo a otros métodos más tradicionales.

Sin embargo, faltaba añadir un elemento más a la ecuación: el desarrollo y expansión de internet. La posibilidad de utilizar la red telefónica para enviar todo tipos de datos era una realidad desde la década de 1970, pero solo unos pocos escogidos tenían la tecnología necesaria para sacarle provecho —los mercados, por ejemplo—. En el momento en que todos empezamos a tener ordenadores, pantallas y conexiones ADSL en casa, la bolsa dio un nuevo salto hacia delante.

Invertir en zapatillas

Con el crecimiento y expansión de internet, la inversión en renta variable ha experimentado dos grandes transformaciones. La primera, que se correspondería con la época en que todos empezamos a contratar conexiones a internet, tuvo que ver con la posibilidad de operar desde casa como cualquier otro profesional. Para lograrlo, solo es necesario tener un ordenador, una conexión a internet, una plataforma que ofrezca toda la información bursátil a tiempo real —como Visual Chart o ProReal Time— y un intermediario a través del cual poder enviar las órdenes. Ya no es necesario poner los pies en el edificio de la bolsa o requerir los servicios de un profesional para comprar dólares o invertir en un índice.

Esta *democratización* de los mercados ha atraído a miles de pequeños inversores a la bolsa que, a diferencia de lo que ocurría en tiempos pasados, tienen acceso a la misma información y a las mismas herramientas que cualquier otro profesional. ¿Por qué comprar las acciones que te recomienda el tipo del banco, pagando además unas comisiones enormes, cuando puedes operar por tu cuenta, a partir de tus propios datos y aplicando las estrategias que consideras más eficaces? Evidentemente, ir por libre requiere un mayor nivel de compromiso y, sobre todo, dedicar muchas horas al estudio y al análisis. ¿Dicen que la información es poder? Pues eso es, exactamente.

La segunda transformación es fruto de lo que se conoce como el internet 2.0, es decir, el internet social de Facebook, Twitter o Instagram, pero también de los *crowdfundings* de Verkami, de los debates de Reddit y de los mensajes de WhatsApp. Los primeros años de la red se caracterizan por ser bidireccionales: tú lanzas una petición —por ejemplo, leer las noticias de un diario digital— y la red te devuelve la información que deseas. En cambio, el internet 2.0 es multidireccional y funciona como una red horizontal. Ya no dependes de un único emisor para conseguir la información, sino que puedes combinar distintas fuentes en un mismo canal, interactuar con ellas y hacer tus propias aportaciones.

¿En qué se traduce todo esto si hablamos de bolsa? Si hace unos años tenías que conformarte con obtener la información de un único servidor y lanzar tus operaciones desde la más desolada soledad, ahora puedes seguir a otros inversores, echar un vistazo a sus estrategias y analizarlas a fondo. La información se comparte en todas direcciones y la transparencia es a la vez ventaja y garantía. Lo que antes era información privilegiada, exclusiva de un ámbito privado, hoy se está convirtiendo en material de dominio público, que está ahí para cualquiera que sepa cómo acceder a él.

Y es aquí donde entra el social trading, un método de inversión que permite acceder a la información que *traders* de todo el mundo comparten en una serie de plataformas especializadas, como eToro, ayondo o Zulutrade, para que otras personas puedan copiar sus operaciones desde casa. Un sistema que utiliza la arquitectura que han creado las redes sociales para darle la vuelta a la inversión tradicional en bolsa, en lo que representa un nuevo paso adelante que bien se merece el calificativo de la *Bolsa 3.0*. Porque si la 1.0. era la de los gritos y la 2.0 la de los ordenadores, la 3.0 es la de las conexiones entre personas, la de las redes sociales, la de la horizontalidad. Una tendencia que hay que englobar dentro de una corriente general que aúna personas, finanzas y nuevas tecnologías, conocida como *fintech*, y a la que dedicamos el capítulo siguiente.