



CARLOS
ROJAS

CEO de CAPIA SAFI

NUEVA TECNOLOGÍA PARA UN NUEVO MERCADO

Una transformación digital no es lo mismo que una digitalización.

Cuando entré a trabajar a la Bolsa de Valores de Lima en la década de 1990, una de mis ocupaciones fue ser operador de piso (o trader). En ese momento había cerca de 50 casas de bolsa operando, y en el “piso” llegamos a ser hasta 200 personas, de las cuales la gran mayoría era trader para alguna de esas casas. Toda la actividad se desarrollaba en pocas horas, y era un pandemonio. Había dos “ruedas”, o círculos de negociación, donde se juntaban los traders para “cantar” (o gritar) la intención de compra o venta de tal o cual papel, y a qué precio. Así se negociaba, y se generaba un mercado muy potente, robusto, dinámico, activo, entretenido, con historias que contar todos los días. Casi siempre había alguien dispuesto a comprar a un precio, hasta por las acciones más ilíquidas. Y, como no había mercado de shorts (o cortos) todo el día, las personas de ventas (en las oficinas) llamaban a sus clientes para ver si querían vender y cerrar las operaciones.

Era un mercado tan interesante y dinámico que los bancos de inversión extranjeros —Merrill Lynch, Barings, ING, Deutsche Bank— tenían oficinas en el Perú con analistas superestrellas, como Miguel Palomino y Guillermo Arbe. Más de la mitad de lo que se negociaba diariamente venía de inversionistas extranjeros

institucionales que morían por invertir en el país.

Hoy, a pesar de que la economía es cinco veces más grande, todo eso no existe. El piso de negociación fue reemplazado por el digital y tenemos un mercado semi-muerto, con muy pocos jugadores (no sé si llegan a 30 los traders en actividad diaria). Existen muy pocas empresas con liquidez local, no hay verdaderos market makers,

se hace muy poco análisis y tenemos una bolsa que negocia 75% menos operaciones de acciones peruanas que cuando no había tecnología. Antes, la normativa era simple y fomentaba la negociación.

Se creía que pasar al piso virtual iba a dinamizar exponencialmente el mercado y haría que se puedan hacer más cosas, como derivados, opciones, cortos, futuros, etc. Pero, en cambio, esa tecnología trajo cada vez más restricciones, lo que ha hecho que los inversionistas extranjeros no quieran operar, pues se les ha vuelto caro y complicado hacerlo en el Perú.

Eso sí, sin lugar a dudas se consiguieron muchísimas eficiencias operativas y el número de personas necesarias se redujo considerablemente, con un ahorro importantísimo en costos. Pero ¿eso sirvió si el mercado se cayó 75% en transacciones peruanas diarias?

No me malinterpreten: la tecnología es clave e importantísima en todos los mercados y genera saltos cuánticos en eficiencia, acceso, desarrollo y productividad, siempre y cuando se implemente bien. Una transformación digital no es lo mismo que una digitalización. Si las personas no están capacitadas y adaptadas a la nueva cultura, no funcionará. Es un chip nuevo. En este caso, el mercado funcionaba de tal manera que requería de interacción presencial entre personas para la negociación y, sin hacer una transformación digital pensada, se murió. De nada sirve toda la tecnología del mundo si la cultura de la empresa (o del mercado) no es una cultura digital.

Hoy se nos viene una nueva oportunidad con la compra de la Bolsa de Valores de Lima por el Grupo Bolsa y la integración de los tres mercados, que llevará a un nuevo sistema de negociación. Ojalá esta vez sí se haga lo necesario para que regresen los inversionistas al mercado y este agarre vitalidad nuevamente. Si no, será como dice un amigo mío: “Siempre se puede ir a la mitad de la mitad”.

