The Wayback Machine - https://web.archive.org/web/20040430201634/http://www.razonypalabra.org.mx:80/anteriores/…

RAZÓN Y PALABRA
Primera Revista Electrónica en América Latina Especializada en Tópicos de Comunicación

Noviembre 2000 - Enero 2001

PROYECTO INTERNET

Carr. Lago de Guadalupe Km. 3.5, Atizapán de Zaragoza Estado de México.

Tels. (52) 58 64 56 13
Fax. (52) 58 64 56 13

Inversiones en línea, ¿sueño o realidad?

Por Gregorio Antonio Ramírez
Número 20

En esta época de contínuos cambios se están viendo importantes avances tecnológicos que han hecho posible nuevas metodologías antes impensables. Ejemplo de esto son las transacciones en línea que han creado una alta competencia en las compañías que ofrecen este tipo de servicios, logrando reducir los precios y hacerlas más atractivas al público. En este artículo se discutirán las ventajas y desventajas de este tipo de compañía, así como lo que se espera para el futuro no muy lejano.

Hoy en día los sistemas integrados en la computación representan una gran ventaja para el desarrollo de la industria, del comercio y de la economía en general. Cerrar nuestros ojos a este crecimiento es negarnos las facilidades que podemos obtener con respecto a lo que estaba ocurriendo hace diez años.

Un claro ejemplo de esto es lo que está ocurriendo con las transacciones en las bolsas de valores por medio de internet. Poco a poco la gente se ha empezado a digitalizar y ha tomado confianza en este tipo de actividades que facilitan las cosas y que evitan tener intermediarios innecesarios, en este caso los corredores de bolsa.

En este artículo hablaremos de las ventajas que nos propone el intercambio de valores a través de internet, así como sus desventajas.

El negocio de las transacciones en línea se creó alrededor de hace 12 años cuando Orrin Beissinger, un ejecutivo de Prodigy, contactó a Dick Petcher de DLJ y le propuso un negocio de transacciones en línea para su empresa. Inicialmente se recibían muy pocas órdenes al día, siendo considerados como días con mucho movimiento los que se colocaban 12 transacciones. Aún en 1992 el tráfico seguía siendo muy lento con alrededor de 400 órdenes al día. Todo esto se modificó ampliamente cuando en 1996 se movió la plataforma en línea hacia Internet, generando hoy en día alrededor de 20,000 transacciones al día (1).

Este crecimiento acelerado que se dio en DLJ en los últimos años no es propio de la compañía sino más bien del mercado que está movilizándose hacia las nuevas tecnologías que se tienen disponibles hoy en día. Ejemplo de esto es que a pesar de que DLJ fue la primera organización con capacidad para ofrecer transacciones en línea, hoy en día ocupa el séptimo lugar en tamaño, por detrás de otras compañías como Schwab, Fidelity, E*Trade, Waterhouse, Ameritrade y Quicken (1).

La pregunta es ¿Porqué la gente está prefiriendo hacer sus transacciones en la red y no a través de un agente profesional como tradicionalmente se ha realizado? La respuesta puede

variar y no ser única pero algunos puntos importantes a considerar son:

a. Las nuevas leyes fiscales recompensan a aquellos que compran acciones individuales en lugar de fondos mútuos (2).
b. Cada vez hay más compañías reconocidas que ofrecen acciones directamente al público sin necesidad de tener a un intermediario que cobre cargos y comisiones (2).
c. La mayoría de los requisitos iniciales se pueden realizar a través de la computadora (2).
d. Se tiene la posibilidad de accesar información sobre las acciones, así como compararlas entre sí tal y como si se tratase de algún electrodoméstico (2).
e. Las comisiones que se cobran por transacción se han ido a los suelos gracias a la cantidad de competidores que han entrado al mercado (3).
f. Ofrece una opción rápida, cómoda y segura de realizar transacciones, así como de revisar la información sobre la cuenta del interesado (4).

Estas son algunas de las ventajas que han marcado la diferencia para que las tendencias hacia esta nueva forma de realizar negocios sean tan favorables como hasta ahora lo son. Por ejemplo, en Italia, después de que Fin-Eco lanzara uno de los primeros sistemas para realizar transacciones en línea, están obteniendo alrededor de 200 clientes nuevos por semana. Esto significa una gran utilidad ya que estiman ganancias de $7 millones de dólares por cada mil clientes nuevos, o sea que cada cinco semanas estarán obteniendo esta cantidad que comparada con la inversión inicial de tan solo $12 millones de dólares es realmente atractiva (5). En Alemania, Fimatex estima que para el 2002 se tendrán alrededor de 10 millones de personas que utilicen este tipo de servicios (5).

En Estados Unidos, hace dos años las transacciones realizadas diariamente eran alrededor de 7,000 en promedio. A mediados de Junio de este año las transacciones están promediando 700,000 al día (6). En el verano de 1998 había un total de 4.6 millones de personas realizando este tipo de evento, acumulando un 20% del total de las transacciones hechas en el mercado estadounidense y de acuerdo a estimaciones realizadas, se espera que para el año 2002, el número de cuentas existentes vaya de los 3 millones que existían en 1997 hasta los 14.4 millones, representando activos por un total de $688 billones de dólares (3).

Todo esto no es muy difícil de imaginar si tomamos en cuenta las diferencias que existen entre los métodos tradicionales y el nuevo sistema en línea que ha evolucionado grandemente en los últimos años. Por ejemplo, Merrill Lynch & Co. en el primer semestre de 1999, cobraba alrededor de $250 dólares por cada transacción (7), cuando Suretrade cobra $7.95, Ameritrade $8.0 y Datek $9.99 por cada evento (3, 4).

Otra ventaja es que esté donde esté, uno siempre tiene la posibilidad de estar conectado a la red para poder llevar a cabo las transacciones requeridas. Esto se puede llevar a cabo mediante una gran cantidad de aparatos inalámbricos que ahora están disponibles como por ejemplo, el orgaziador Palm III, V o VII, los teléfonos celulares con conexión a Internet o los "Pagers" de doble comunicación. Todos estos equipos han permitido que la persona interesada pueda recibir información sobre las acciones que considere importantes y así poder realizar la compra o venta en el momento más adecuado sin la necesidad de tener una computadora consigo.

Además de estas ventajas que se han mencionado, se debe agregar que las compañías están continuamente tratando de mejorar su infraestructura para mejorar los servicios que ofrecen.

Como es el caso de Fidelity Online Brokerage que ha invertido millones para mejorar sus servidores y su servicio al cliente. Pero esto no es todo, además está regalando "Pagers" para poder buscar información, así como Palm VII's a los clientes que acumulen $50,000 dólares a su cuenta en Fidelity (6). O por ejemplo Ameritrade, que con abrir una cuenta se obtiene un 50% de descuento en las primeras 25 transacciones que se coloquen durante el primer mes (6).

Pero no todo es tan bueno como aparenta ser. Han habido investigaciones realizadas para indagar en los problemas referentes a este tipo de negocio. Por ejemplo, en Mayo de 1999, Arthur Levitt, Presidente de la Comisión de Seguridad e Intercambio, anunció la creación de un Comité que aconsejara en Tecnología para ahondar en las diferentes quejas que habían existido sobre las transacciones en línea. Levitt también advirtió que las conecciones de Intenet pueden caerse en cualquier momento y que las confirmaciones electrónicas de órdenes o cancelaciones no significan necesariamente que una compra o venta se realizó (8).

También en Junio de este año, el Procurador General del Estado de Nueva York anunció una investigación hacia las prácticas de esta industria. Esto se originó debido a la cantidad de quejas que su oficina había recibido sobre las caídas de los sistemas y retrasos en transacciones, causando esto pérdidas de varias decenas de miles de dólares, de acuerdo a los inconformes (9).

También se ha encontrado através de investigaciones que este tipo de compañías tienen algunas incosistencias en la forma en que se manejan. Por ejemplo:

a. No mantienen registros de las veces que sus sistemas están abajo o retrasados (10).
b. La mayoría no se interesan si los retrasos afectan a los clientes (10).
c. Normalmente no explican abiertamente los riesgos de las transacciones en margen (10).
d. La mitad de las empresas se interesaban más en obtener dinero de las transacciones que en conseguir la mejor opción para el cliente (10).
e. Normalmente no mencionan las pocas posibilidades de obtener acciones en subastas públicas, aún y que las anuncian (10).
f. No muestran publicamente el tiempo que su sistema está fuera de servicio (10).
g. No compensan a los clientes por retrasos o fallas (10).
h. No se deben de abrir cuentas en margen sin la total aprobación y consentimiento del cliente (10).
i. Debe haber una total revelación de los registros sobre prácticas de "mejores ejecuciones"(10).
j. Deben ser directos en los procesos de transacciones (10).

Pero a pesar de todas estas desventajas que se mencionaron, la gente está optando por ser parte de esta revolución hacia la modernidad y digitalización. Esto se puede comparar con lo que ocurrió con los cajeros automáticos hace 25 años. Antes se tenía que ir al banco entre 9am y 3pm y sólo entre semana. Con los cajeros automáticos se quitó esa barrera y se abrió a las 24 horas del día los siete días de las semana (11).

También los cajeros automáticos crearon una nueva uniformidad en el trato hacia el cliente, ya que a todos los trataban por igual (11). Además dieron un nuevo sentido a la confiabilidad que se podía tener en ellos y aún y que en un principio la gente no confiaba en ellos, un cuarto de siglo después podemos darnos cuenta de que la gente los fue adoptando como una parte útil y

necesaria de sus vidas hasta que se han convertido en una necesidad y no en un lujo.

Algo parecido se puede esperar de lo que se está viviendo hoy en día con la industria de transacciones en línea, ya que en un principio se dudaba mucho de la seguridad que daba este tipo de empresa y poco a poco se ha ido cambiando esa imagen.

De igual manera, conforme vayan pasando los años y la tecnología lo vaya haciendo posible, las fallas que hoy en día son comunes en este tipo de sistemas llegarán a ser parte del pasado para convertir a estas compañías en proveedores totalmente confiables.

Referencias:

(1) Serwer, Andy (1999, Oct 11) A nation of traders, *Fortune Magazine*, Retrieved September 22, 2000 from:

http://www.fortune.com/fortune/1999/10/11/int.html

(2) Stern, Linda (1998, Aug) Find wealth on the Web, Boulder, Retrieved from ProQuest ISSN: 08997373.

(3) Lim, Paul J (1998, Summer) The (virtual) trade, Money, New York, Retrieved from ProQuest ISSN: 01494953.

(4) Littauer, Stephen (1999, Mar) What to consider about on-line investing, Consumers' Research Magazine, Washington, Retrieved from ProQuest ISSN: 00952222.

(5) Rossant, John, Edmonson, Gail, Ewing, Jack, Echikson, William & Dawley Heidi (1999, Mar 15) The tremors from online trading, *Bussinesweek Magazine*, Retrieved September 22, 2000 from;

http://www.businessweek.com/common_frames/bws.htm?http://www.businessweek.com/1999/99_11/b3620166.htm

(6) Coolidge, Carrie (2000, Jun 12) Buyer's Market, Forbes Magazine, Retrieved September 22, 2000 from:

http://www.forbes.com/forbes/00/0612/6514354a.htm

(7) Levinsohn, Alan (1999, Sep) Online brokerage, the new core account?, American Bankers Association. ABA Banking Journal, New York, Retrieved from ProQuest ISSN: 01945947.

(8) Patsuris, Penelope (1999, May 4) Levitt's speech goes easy on online trading firms, *Forbes Magazine*, Retrieved September 22, 2000 from:

http://www.forbes.com/tool/html/99/may/0504/mu5.htm

(9) Patsuris, Penelope (1999, Feb 4) Online brokerage on the ropes, *Forbes Magazine*, Retrieved September 22, 2000 from:

http://www.forbes.com/tool/html/99/feb/0204/mu4.htm

(10) Barker, Robert (2000, Jun 16) The hidden horrors of online trading, *Businessweek Magazine*, Retrieved September 22, 2000 from:

http://www.businessweek.com/bwdaily/dnflash/jun2000/nf00616c.htm

(11) Stein, Charles (1998, Summer) Technology made easy, Money, New York, Retrieved from ProQuest ISSN: 01494953.

Moreno, Katarzyna, & McCormack, Scott (1998, Mar 9) Broker on a Chip, Forbes, New York, Retrieved from ProQuest ISSN: 00156914.

Orr, Bill (1998, Jan) Online Banks follow customers into stocks and bonds, American Bankers Association, ABA Banking Journal, Retrieved from ProQuest ISSN: 01945947.

Tauhert, Christy, (1998, Jun) Same day on-line investing at Aetna, Insurance & Technology, New York, Retrieved from ProQuest ISSN: 10540733.

Willet, Shawn (1998, Jun 29) Analytics market debuts, Computer Reseller News, Manhasset, Retrieved from ProQuest ISSN: 08938377.

Ingenito, Justin (1998, Dec 1) Someone to talk to: When the markets are turbulent, clients are looking for some handholding and a willing ear, Bank Investment Marketing, New York Retrieved from ProQuest ISSN: 1088730X.

Simoudis, Evangelos (2000, Jan) If it's not one channel, then it's another, Bank Marketing, Washington, Retrieved from ProQuest ISSN: 08883149.

Cottril, Ken (1999, Sep 13) Keeping options open, Traffic World, Washington, Retrieved from ProQuest ISSN: 0041073X.

Konana, Prabhudev, Menon, Nirup M. & Balasubramanian, Sridhar (2000, Jan) The implications of online investing, Association for Computing Machinery. Communications of the ACM, New York, Retrieved from ProQuest ISSN: 00010782.

Cohn, Michael (1999, Oct 4) An e-commerce e-primer for the e-perplexed, Computerworld, Framingham, Retrieved from ProQuest ISSN: 00104841.

Opiela, Nancy (2000, Jul) Client online trading: Opportunity or obstacle?, Journal of Financial Planning, Denver, Retrieved from ProQuest ISSN: 10403981.

Sherman, Lynn (2000, Jul 7) Brokerage Firms Headed for Leaner Times, *Forbes Magazine*, Retrieved September 22, 2000 from:

http://www.forbes.com/tool/html/00/Jul/0707/mu10.htm

Tarquinio, Alex (1999, Nov 4) Online trading takes off with older, affluent investors, *Forbes Magazine*, Retrieved September 22, 2000 from:

http://www.forbes.com/tool/html/99/nov/1104/mu9.htm

Armstrong, Larry (2000, May 22) Choose your weapons for untethered trading, *Businessweek Magazine*, Retrieved September 22, 2000 from:

http://www.businessweek.com/common_frames/bws.htm?http://www.businessweek.com/2000/00_21/b3682013.htm

Mclean, Bethany (1999, Sep 27) The stealth superstar of online trading, *Fortune Magazine*, Retrieved September 22, 2000 from:

http://library.northernlight.com/PN19990915050000280.html?cb=13&sc=0#doc

---

Gregorio Antonio Ramírez

.