

EDICIÓN 4

SPREAD

EL MERCADO, DESDE ADENTRO



WallStreet
en Español

AGOSTO 2026



La pregunta **mal hecha**

Un estudio del supervisor español encontró que los modelos de inteligencia artificial fallan más con las preguntas simples que con las complejas. Ese detalle, que casi nadie desarrolló, desarma la historia que la industria viene contando sobre democratización. La herramienta no reparte capacidad. Premia a quien ya la tiene.

Por Maya Solombrino

Acto I

El dato que nadie desarrolló

Durante diez meses, dos investigadores de la CNMV hicieron algo que hasta entonces casi nadie había hecho con método. Ricardo Crisóstomo y Diana Mykhalyuk le pidieron recomendaciones bursátiles a ChatGPT, a Gemini, a DeepSeek y a Perplexity, y después se sentaron a revisar las respuestas una por una.

Encontraron lo que cualquiera habría anticipado. Errores de cálculo. Interpretaciones financieras incorrectas. Datos desactualizados y, en algunos casos, datos que sencillamente no existían y que el modelo había construido con la misma seguridad con la que entregaba los verdaderos.

Hasta ahí, el estudio confirma una sospecha que ya circulaba y no habría merecido más que una nota breve. El hallazgo que importa está en otra parte, en la distribución de esos errores, y casi ningún medio se detuvo en él.

Los fallos no se repartieron parejo. La incidencia más alta no apa-

reció en las consultas sofisticadas ni en los escenarios difíciles. Apareció en las consultas simples, las que se formulan sin estructura, sin contexto y sin acotar el problema. Vale la pena detenerse ahí, porque ese dato cambia la conversación entera.

Una consulta simple y sin contexto no es la que hace un profesional apurado. Es la que hace alguien que todavía no sabe qué contexto hace falta aportar, que desconoce qué variables importan y que por lo tanto no puede acotar nada porque no sabe qué habría que acotar. Es, con precisión clínica, la pregunta de un principiante.

El modelo, entonces, rinde peor exactamente con quien tiene menos herramientas para notarlo. Devuelve su versión más frágil a la persona menos equipada para detectar la fragilidad, y lo hace con el mismo tono sereno y la misma prosa ordenada con la que devuelve todo lo demás.

El sistema falla más con las preguntas simples. Es decir, falla más con quien menos puede darse cuenta.

Acto II

Los dos lectores

Imaginemos el mismo párrafo generado por el mismo modelo, leído por dos personas distintas en la misma tarde.

El primero es analista, lleva ocho años mirando mercados y reconoce a mitad de la segunda línea que un múltiplo no cuadra. Va a la fuente, verifica, descarta esa parte, se queda con el resto y sigue trabajando. Para él la herramienta acaba de ahorrarle cuarenta minutos, y con razón dirá después que la inteligencia artificial es extraordinaria.

La segunda persona abrió su primera cuenta hace tres semanas. Lee el mismo párrafo, encuentra la misma cifra incorrecta, y no tiene contra qué contrastarla. El texto le parece competente porque está bien escrito, porque no duda, porque no se contradice y porque responde exactamente lo que pre-

guntó. Toma una decisión con él.

Recibieron el mismo producto. Obtuvieron resultados opuestos. Nada en la interfaz les advirtió de la diferencia.

La escala de ese problema quedó documentada en agosto. La Financial Conduct Authority publicó una investigación sobre inversores minoristas con poca experiencia y encontró que cuatro de cada cinco ya han usado inteligencia artificial para invertir, con cerca de dos tercios recurriendo a ella de forma ocasional o regular.

El dato que ordena a los demás, sin embargo, no es la adopción. Es la confianza. El 56% de los encuestados dice confiar en las herramientas de IA, por encima de la televisión y la radio (47%), de la prensa (46%) y de los finfluencers (29%).

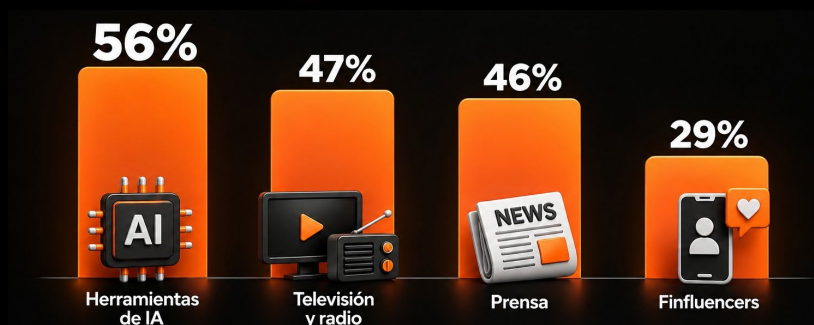


Figura 1. En quién confían los inversores de 18 a 40 años. Herramientas de IA 56%, televisión y radio 47%, prensa 46%, finfluencers 29%. Fuente: Financial Conduct Authority, agosto de 2026.

Los tres canales que la industria pasó años comprando, midiendo y después intentando fiscalizar quedaron por debajo de un producto que ningún broker contrató y ninguna autoridad supervisa. Eso ya sería incómodo. Lo que lo vuelve grave es cruzarlo con el estudio de la CNMV, porque el grupo que más confía en la herramienta es precisamente el grupo al que la herramienta atiende peor.

La investigación británica midió además qué creen estos inversores sobre su propia protección. El 44% cree que la información financiera generada por IA está regulada. El 38% considera aceptable decidir una inversión basándose únicamente en lo que devuelve el modelo. El 32% cree que recibiría una compensación si ese consejo termina en pérdidas. Ninguna de las tres creencias se sostiene.

Lo más desconcertante es que esa misma muestra sabe bastante más de lo que su conducta sugiere. El 73% reconoce que la IA puede entregar información incorrecta y el 86% entiende que habría que revisar las fuentes citadas. Saberlo en abstracto no cambia lo que hacen en concreto, porque entre reconocer que una herramienta puede fallar y ser capaz de detectar el fallo específico que tienes delante hay una distancia enorme, y esa distancia se llama formación.

Durante tres años el discurso dominante sostuvo que la inteligencia artificial venía a democratizar el acceso a los mercados, a poner en manos de cualquiera el análisis que antes costaba una mesa entera. Los datos apuntan en la dirección contraria.

La inteligencia artificial no está democratizando el acceso a los mercados. Lo está estratificando, y lo hace en silencio.

La herramienta multiplica la capacidad de quien ya sabe leerla y le entrega a quien no sabe una versión defectuosa que se ve idéntica a la buena. El profesional se vuelve

más rápido. El principiante se vuelve más confiado sin volverse más competente. La brecha entre ambos, que todos daban por cerrada, se está abriendo.

Acto III

Lo que no se aprende preguntando

Si el problema fuera de información, ya estaría resuelto. Nunca en la historia hubo tanta información financiera disponible, gratuita y en español como hoy, y el resultado de esa abundancia acaba de quedar retratado en los dos estudios. Lo que separa al primer lector del segundo no es cuánto saben. Es que uno sabe cómo verificar y el otro no.

Ese es un conjunto de habilidades concreto y enseñable. Reconocer qué tipo de afirmación es la que tienes delante y qué evidencia haría falta para sostenerla. Saber que una cifra sin fuente es una hipótesis y no un dato. Poder contrastar contra el registro histórico en lugar de contra la intuición. Distinguir entre una correlación y una causa. Formular la pregunta con las variables que importan, que es justamente lo que el estudio de la

CNMV señala como la diferencia entre obtener una respuesta útil y obtener una fabricada.

Nada de eso se aprende preguntándole a un modelo, por la misma razón por la que nadie aprende a auditar leyendo estados financieros ya auditados. El pensamiento crítico no es contenido que se transfiere. Es un método que se practica con corrección, con secuencia y con alguien que señale el error cuando aparece.

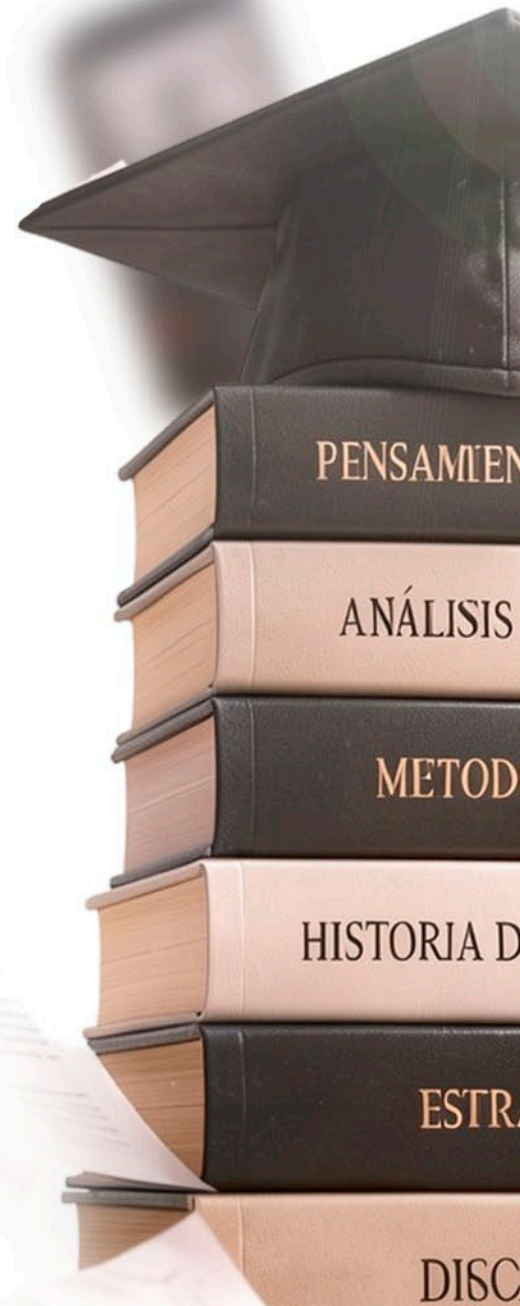
Eso siempre ocurrió en un aula, y esa es la razón por la que la educación formal no solo conserva un lugar en esta historia sino que acaba de volverse más necesaria que hace cinco años, cuando su función principal era transmitir información que ahora está en todas partes.

La inteligencia artificial es extraordinaria si sabes lo que estás haciendo. El problema es que esa condición no viene incluida con la herramienta.

En Cali hay un ejemplo de esto funcionando. Conviene mirarlo de cerca, aunque no por la razón que suele darse.

Hace poco la Universidad de San Buenaventura Cali firmó un acuerdo educativo con TradingView. El acceso se entrega dentro del La-

boratorio Financiero de la Facultad de Ciencias Económicas, en el programa de Finanzas y Negocios Internacionales, en el espacio que la universidad llama Trading Lab. La operación del laboratorio está a cargo de **FinancialTools.io** y la metodología es la del Instituto Wyckoff.





El titular fácil sería que unos estudiantes recibieron acceso a una plataforma. Sería un titular equivocado, porque TradingView es gratuito y cualquiera de esos estudiantes podía abrir una cuenta ayer sin acuerdo de por medio. Lo que cambia es el plan, que pasa a ser Premium, con más profundidad de datos históricos, más margen para backtesting y más herramientas de análisis simultáneas.

Descrito así suena a mejora incremental. Descrito con precisión es otra cosa, porque todo lo que ese plan agrega es capacidad de verificación. Más historia significa que una afirmación sobre cómo

se comportó un activo se puede comprobar contra el registro en lugar de aceptarse. Más margen de backtesting significa que una estrategia se puede someter a prueba en lugar de creerse. Un estudiante que solo alcanza a ver unos meses de historia aprende a describir un gráfico. Un estudiante que alcanza a ver años aprende a interrogarlo.

Eso, dentro de una facultad, con una metodología detrás y con un docente corrigiendo, es exactamente el entrenamiento que separa al primer lector del segundo. No es acceso a una herramienta. Es acceso al criterio para usarla.



Acto IV

Por qué hay tan pocos

Llegados a este punto la pregunta obvia es por qué, si la fórmula está a la vista y el resultado es evidente, no existe un laboratorio así en cada programa de finanzas de la región. La respuesta incómoda es que montar uno es mucho más difícil de lo que sugiere el anuncio, y que lo difícil no es el convenio.

Detrás de ese laboratorio hay una metodología que no se improvisó. El método Wyckoff existe en español porque alguien se sentó a traducirlo, libro por libro, durante años. Enrique Díaz Valdecantos, miembro del consejo académico del Instituto Wyckoff, cotradujo al español para Deusto a Tom Williams y a Gavin Holmes, hizo la revisión técnica de la edición española de Hank Pruden y escribió El método Wyckoff, que lleva en circulación desde 2016 y supera

los 25.000 ejemplares vendidos. Enseñó además en el Experto en Bolsa y Mercados de la Universidad de Alicante y en cursos de la Universidad de Málaga.

Hay un detalle en su trayectoria que cierra el círculo de este reportaje. Valdecantos es Asesor Financiero Europeo (EFA), una certificación reconocida por la CNMV para asesorar en inversión. El mismo supervisor que midió cómo fallan los modelos es el que define qué formación necesita una persona para asesorar, y esa asimetría lo dice todo. Existe un procedimiento para verificar la competencia de un asesor humano. No existe ninguno para verificar la del sistema que está respondiendo, gratis y sin credenciales, a cuatro de cada cinco inversores sin experiencia.

El Instituto Wyckoff define su propósito como el trabajo por el rigor y las buenas prácticas en la formación y la divulgación bursátil. Esa frase suena modesta hasta que se calcula lo que cuesta sostenerla. Décadas de docencia, acreditacio-

nes que se renuevan, una bibliografía traducida y revisada, y un puñado de personas dispuestas a defender un estándar en un sector donde el atajo siempre paga mejor y más rápido.

El convenio se firma en una tarde. Lo que ese convenio apoya tardó décadas en construirse.

A eso hay que sumarle todo lo que ocurre del lado de la universidad. Un programa académico que se reordena, un laboratorio con presupuesto y espacio físico, docentes formados en la metodología, y un director de programa dispuesto a defender ante su facultad por qué esto merece horas de plan de estudios, que en este caso es Oscar García Saavedra, director de Finanzas y Negocios Internacionales.

Del lado técnico, alguien que traduzca la metodología a la herramienta y sostenga el laboratorio cuando falle, que es lo que hace FinancialTools.io con Camilo Delgado al frente.

Cada una de esas piezas es escasa por separado. Reunidas en la misma ciudad, en la misma facultad y en el mismo semestre, son excepcionales. Por eso hay tan pocos programas así, y no porque a nadie se le haya ocurrido.

Cierre **Que sea la norma**

Nada de esto se resuelve con un anuncio ni con un convenio más. Se resuelve con gente dispuesta a dar la pelea en público durante años, que es exactamente lo que han hecho quienes construyeron esto. Valdecantos y el Instituto Wyckoff defendiendo un estándar de rigor cuando el mercado premiaba lo contrario. García Saavedra abriéndole espacio en un plan de estudios. Delgado montando la infraestructura que lo hace funcionar. Una universidad decidiendo que esto es formación seria y no una actividad extracurricular.

Hace falta mucha más gente haciendo eso, y hace falta que se vea. Mientras el trabajo siga siendo invisible, cada facultad de la región va a seguir creyendo que un laboratorio de estos es un lujo de otros, cuando es una decisión que está a su alcance si alguien adentro la empuja.

Hay además una idea circulando que conviene desarmar antes de que se instale del todo. La idea es que la llegada de la inteligencia artificial vuelve prescindible la formación formal, que si el modelo





responde todo entonces estudiar es un rodeo caro hacia el mismo destino.

Los dos estudios de este reportaje dicen precisamente lo contrario. La herramienta es extraordinaria en manos de quien sabe interrogarla y peligrosa en manos de quien no, y esa diferencia no la produce la herramienta. La produce el aula. La llegada de la IA no es el argumento para dejar de estudiar. Es la mejor razón que ha existido en décadas para volver a hacerlo en serio.

El acceso ya no es el obstáculo. La herramienta llegó a todas par-

tes, es gratuita en su versión básica y está abierta ahora mismo en el teléfono de cientos de miles de personas que no pueden distinguir cuál de sus respuestas es real. Lo que falta no llegó con ella y no va a llegar sola. Es la capacidad de mirar un párrafo perfectamente escrito, con datos perfectamente formateados, y preguntar de dónde salió cada uno.

Eso no lo entrega un modelo. Lo entrega un aula, y llevamos demasiado tiempo tratando esa parte como si fuera la prescindible.

Nota metodológica

El estudio de la CNMV citado corresponde a abril de 2026, fue elaborado por Ricardo Crisóstomo y Diana Mykhalyuk, y evalúa la calidad de las recomendaciones bursátiles generadas por cuatro modelos de propósito general. La investigación de la Financial Conduct Authority se aplicó el 24 de julio de 2026 sobre 666 adultos británicos de entre 18 y 40 años que ya tienen inversiones o que considerarían adquirirlas en los próximos doce meses. Es una muestra británica y joven, no un retrato del inversor hispanohablante, y este reportaje la trata como indicador adelantado y no como dato regional. Los datos del acuerdo entre la Universidad de San Buenaventura Cali y TradingView provienen del anuncio de ambas partes. Los datos biográficos y las acreditaciones de Enrique Díaz Valdecantos provienen de su sitio profesional.

Wall Street en Español cubre el acuerdo de la Universidad de San Buenaventura Cali con TradingView por su relevancia para la formación financiera en la región. FinancialTools.io, que opera el Trading Lab de esa universidad, mantiene una relación comercial con la autora de este reportaje en calidad de asesora estratégica.





La próxima jugada

Carta a la industria. Durante años competimos por cada trader con spreads, bonos, descuentos en evaluaciones y promociones. El trader de la región está pidiendo otra cosa, y la firma que se lo dé primero va a tener una ventaja muy difícil de igualar.

Por Maya Solombrino

■ Apertura

Por qué escribo esta carta

Esta carta es para quienes trabajan en brokers, prop firms y plataformas que miran a América Latina y a España. Me incluyo, porque llevo más de una década trabajando en esta industria en la región y lo que voy a contar lo vi desde adentro.

En ajedrez, quien empieza a jugar mira la pieza que puede capturar en la próxima jugada. Quien juega bien mira el tablero completo. Creo que en nuestra industria pasamos demasiado tiempo mirando la próxima pieza. El próximo lead,

la próxima campaña, el próximo bono o código de descuento para quitarle un cliente a la competencia.

El reportaje que abre esta edición habla de inversores que le preguntan todo a la inteligencia artificial y reciben respuestas que no saben evaluar. Su conclusión es que la diferencia la hace la formación. Esta carta mira lo mismo desde nuestro lado del tablero. Si el trader necesita aprender, la pregunta para la industria es quién le va a enseñar.



En ajedrez, quien empieza mira la pieza que puede capturar. Quien juega bien mira el tablero completo.

El tablero

Lo que pide el trader

En la segunda edición de Spread publicamos un estudio de WSE Insights sobre el mercado de trading minorista en América Latina. El estudio midió brokers, pero lo que encontró describe igual de bien lo que pasa con las prop firms. Tres de sus datos me siguen pareciendo lo más importante que medimos este año.

El primero es que todos jugamos con las mismas piezas. Los atributos que el trader más valora en un broker son la rapidez en los retiros, la variedad de instrumentos, el servicio al cliente, la facilidad de la plataforma y los spreads competitivos. Ninguna marca es dueña de ninguno de ellos, y las valoraciones de las marcas medidas se concentraron alrededor de 4 sobre 5.

En las prop firms pasa lo mismo con otras piezas. Casi todas compiten con el reparto de ganancias, la velocidad de los pagos, el tipo de drawdown y el precio de la evaluación, muchas veces con un código de descuento de por medio. Todos prometemos lo mismo, y para el trader casi todos nos parecemos.

El segundo es la distancia entre el interés y la acción. El 89% de los traders que conocían los brokers medidos los consideraría para operar, pero solo alrededor del 5% los había usado activamente. Hay muchísimo interés que nunca llega a convertirse en una cuenta. Las prop firms conocen bien esa misma distancia, la que separa al trader que visita la página del que compra su primera evaluación.

El tercero es el que más me importa. Cuando preguntamos qué contenido quieren recibir de un broker, más de la mitad eligió análisis de mercado, estrategias y formación, antes que promociones o bonos. No tengo motivos para pensar que un prop trader quiera otra cosa. El trader de la región no está pidiendo que le vendamos mejor. Está pidiendo que le enseñemos.

Leídos juntos, esos tres datos dicen algo bastante claro. Seguimos compitiendo con las piezas que todos tenemos, mientras la casilla que el trader nos señala sigue casi vacía.



El trader de la región no está pidiendo que le vendamos mejor. Está pidiendo que le enseñemos.

Medio juego

Lo que seguimos haciendo mal

Boris Schlossberg

Donde más se nota es en el modelo del prop. En la región, las prop firms perdieron credibilidad, y creo que no fue por el modelo en sí. Las reglas de una evaluación son legítimas, el problema fue la forma en que muchas veces se promocionó y la falta de información para entenderlo.

Un trader que compra una evaluación sin entender las reglas llega a la partida sin saber cómo se mueven las piezas. Pierde, siente que lo engañaron y se lo cuenta a otros. Kathy Lien lo dice sin rodeos. Cuando le pregunté si los traders fallan en el mercado o en las reglas, respondió "cien por ciento en las reglas". Le sorprende cuántos ponen su primera operación sin haber leído las condiciones de la

evaluación que acaban de pagar.

La reacción habitual cuando una firma quiere crecer en español es traducir su sitio. Es un buen primer paso, pero no alcanza. Un sitio traducido no entiende el contexto de cada país, no responde las dudas en el idioma del trader y no construye comunidad. Esas tres cosas son las que hacen que un trader se quede, y también las que hacen que recomiende una marca.

Tampoco creo que falten buenos educadores en español. Los hay, y muy buenos. Lo que falta es que la industria trate la formación como una parte central de su estrategia, y deje de verla como un gasto de marketing que se recorta primero.

Un trader que compra una evaluación sin entender las reglas llega a la partida sin saber cómo se mueven las piezas.





Kathy Lien

Los maestros Veinte años jugando a largo plazo

Si tengo que señalar un ejemplo de cómo se ve esto cuando se hace bien, pienso en Kathy Lien y Boris Schlossberg.

Kathy se graduó de la escuela de negocios Stern de la Universidad de Nueva York a los dieciocho años, empezó en la mesa interbancaria de divisas de JPMorgan Chase y pasó después al grupo de trading propietario del banco. En 2003 lanzó DailyFX.com con una idea que entonces no era obvia. Quería explicarle el mercado de divisas a la gente que no trabajaba en un banco.

Boris empezó en Wall Street en Drexel Burnham Lambert. En 2004 entró a FXCM para ayudar a montar el área de educación de la firma, y al año siguiente pasó a su equipo de investigación como estratega senior de divisas. Los dos coincidieron en Global Futures & Forex y en 2007 fundaron BKForex.

Entre los dos suman cuatro libros publicados por Wiley y dos décadas explicando mercados en CNBC y Bloomberg. Boris transmite en vivo por YouTube todos los días, y cuando una operación sale mal, sale mal delante de todos.

Juntos dirigen PropTrader Edge, un proyecto de contenido y eventos en línea que reúne a miles de traders.

Lo que más me interesa de su historia es la jugada que hicieron. Apostaron por enseñar mucho antes de que se hablara de la educación como estrategia, y veinte años después la confianza que construyeron es su principal activo. Kathy lo resume en dos palabras, transparencia y comunidad. Para ella, la confianza se la ganan quienes operan en vivo y dedican tiempo a hablar con su comunidad. Boris lo dice desde el negocio. Un estudiante que no ve resultados se va rápido, así que lo que se enseña tiene que funcionar de verdad.

También entienden el momento. Boris describe a la inteligencia artificial como el profesor más paciente que existe, con un límite. Entrega la mejor respuesta promedio, y el trabajo de quien enseña es explicar lo que ese promedio deja afuera. Es la misma conclusión del reportaje principal de esta edición, dicha por alguien que lleva dos décadas frente a una cámara.

Apostaron por enseñar mucho antes de que la educación fuera una estrategia. Veinte años después, la confianza que construyeron es su principal activo.

Final

Lo que estamos construyendo

Kathy y Boris empezaron a recibir la misma pregunta de firmas y brokers con los que trabajan. Querían contenido en español para sus clientes de la región. Ellos no hablan español, y sabían que traducir no era suficiente.

Por eso Carlos Cadavid y yo estamos lanzando, junto a ellos, PropTrader Edge en Español. No voy a fingir distancia en una carta que habla de transparencia. Estoy muy entusiasmada. Pocas veces en todos estos años vi una oportunidad tan clara de traer a la región las estrategias y el conocimiento de dos personas que llevan veinte años enseñando a la vista de todos, y de hacerlo con contexto, en nuestro idioma y con comunidad.

Una de las primeras cosas que vamos a traer es el formato de eventos en línea que ellos ya producen en inglés, donde varios traders con estilos distintos hablan de sus experiencias, estrategias, retos y éxitos. Cuando varias personas con enfoques opuestos coinciden sobre el riesgo, eso pesa más que un solo presentador diciéndolo. Cuando no coinciden, el público aprende que hay más de una forma legítima de operar.

Le pregunté a Boris cómo sabría, dentro de un año, que esto valió la pena. No dio ninguna cifra. Dijo que el éxito sería haber acercado a miles de personas a la emoción y a la oportunidad de los mercados, y haberles dejado una base que puedan usar el resto de su vida.

Para una industria que muchas veces solo piensa en la próxima pieza, es una forma muy distinta de medir el valor de un cliente.

En la próxima edición de Spread cuento con detalle qué es PropTrader Edge en Español y cómo pueden sumarse las firmas, los brokers y las plataformas que quieran jugar esta partida con nosotros.

El tablero de la región sigue abierto, y la casilla que el trader nos señala está a la vista de todos. La próxima jugada es enseñar.

Nota de transparencia

Maya Solombrino y Carlos Cadavid, cofundadores de Wall Street en Español, son socios de Kathy Lien y Boris Schlossberg en PropTrader Edge en Español. Los datos de WSE Insights provienen del estudio de brand tracking publicado en la Edición 02 de Spread, con 435 respondentes durante el primer trimestre de 2026. Los datos biográficos provienen de las biografías públicas de Kathy Lien y Boris Schlossberg, y sus declaraciones se presentan traducidas del inglés.



EL MERCADO, DESDE ADENTRO



PROPTRADER
EDGE | EN ESPAÑOL





WallStreet

en Español

A G O S T O 2 0 2 6

www.wallstreetes.com