



NUEVOS PRODUCTOS FINANCIEROS

(LA LLEGADA DE LA MONEDA ÚNICA ACENTUARÁ LA COMPETENCIA DENTRO DEL SISTEMA FINANCIERO. 24-AGOSTO-1998)

La aparición del euro acentuará aun más el grado de competencia en el sistema financiero, acelerando las tendencias actuales con la aparición de nuevos productos y nuevas expectativas. Los productos financieros de diseño generan ya buenas perspectivas para la seguridad y rentabilidad del ahorro.

Los productos financieros existen desde que hay entidades financieras que venden productos de ahorro o inversión a sus clientes. Hasta mediados de la década de los setenta, los productos financieros eran todos productos básicos o subyacentes; es decir, los productos tradicionales de siempre.

En el año 1973, al día siguiente que Richard Nixon declarara la no convertibilidad del dólar USA en oro, Leo Melamed creó contratos de futuros sobre tipos de cambio entre divisas. En los años setenta aparecieron nuevos productos, los denominados derivados: futuros, opciones, swap (permutas financieras) y fras (acuerdos sobre tipos de interés futuros).

Se utiliza como fecha de inicio oficial para la aparición del mercado de swap, a la permuta financiera que en 1981 efectuaron el Banco Mundial e IBM. En ese momento, el Banco Mundial quería financiarse en francos suizos y marcos alemanes a tipo de interés variable, mientras que IBM quería financiarse en dólares a tipo de interés fijo. La conclusión fue un contrato swap de 290 millones de dólares de contravalor, que consiguió divulgar y popularizar esta operación de cara al futuro.

La evolución de estos productos a lo largo de los últimos años ha sido espectacular, con incrementos anuales muy elevados que no han parado de crecer y, con la generalización de su utilización.

Productos de diseño

A comienzos de la década de los noventa, comenzaron a aparecer en el mercado los denominados productos estructurados o de diseño, que utilizan de forma simultánea un producto tradicional con un producto derivado, acomodándose a las necesidades del cliente.

Esta tercera categoría, que comprende una gran variedad, constituye la última evolución, al menos por el momento, pero ya cuenta con argumentos a favor y en contra.



Entre los defensores de los nuevos productos se señala la tendencia a la disminución en la utilización de los productos tradicionales. Los hábitos del cliente de cajas y bancos son cada vez más sofisticados en la utilización de productos financieros. Hace diez años no existía en España mercados oficiales de futuros, hoy día hay tres: Meff Renta Fija, Meff Renta Variable y el FC&M (mercancías y cítricos) de Valencia.

El crecimiento de los productos de diseño se ve favorecido por: el grado de competencia en el mercado financiero aumenta cada día; las soluciones que se aplican a determinadas necesidades de grandes empresas se trasladan a ámbitos más generales; además de un explosivo desarrollo de los fondos de inversión y un entorno de bajos tipos de interés.

Desmitificar

Los productos derivados arrastran una mala fama por el recelo que producen, debido principalmente al desconocimiento, a la complejidad y a algunos sonados escándalos internacionales, como la del banco Barings.

Los derivados no son productos conceptualmente complejos ni misteriosos; su comportamiento es parecido al de cualquier otro producto financiero, diferenciándose únicamente en que son menos conocidos.

Los productos derivados tienen colgado el apelativo de especulativos. Esta afirmación es injusta, pues en si mismos no son ni buenos ni malos, todo depende del uso que se haga de los mismos. El objetivo inicial para el que fueron creados estos productos era el de servir de instrumentos de cobertura de riesgo de una operación que existía previamente. También es cierto que pueden ser utilizados con un carácter especulativo, basado principalmente en el apalancamiento que permiten este tipo de productos.

Por ejemplo, un apalancamiento 1:10, quiere decir que con el desembolso de 1.000 pesetas estamos realizando una operación equivalente a 10.000 pesetas, diez veces superior. Una pérdida del 1 por ciento, representa una pérdida de 100 pesetas, que es equivalente al 10 por ciento de la cantidad desembolsada que eran 1.000 pesetas.

Por otro lado, también se acusa a los derivados de tener un difícil control, una compleja valoración, una excesiva documentación, etc. Efectivamente, la documentación necesaria es prolija y su valoración engorrosa, pero existen herramientas informáticas y modelos de valoración y cálculo de precios bastante estandarizados. Respecto a la acusación de que los derivados son difíciles de controlar por las autoridades supervisoras, los contrarios a esta afirmación argumentan que su funcionamiento es menos conocido simplemente porque son más recientes.



Utilización

La utilización de este tipo de productos está muy extendida, y aunque la mayoría de las personas físicas y empresas creen que nunca participarán en una operación de estas características, la realidad es muy distinta. La gran popularización de los fondos de inversión durante los últimos años y otros productos financieros utilizan productos derivados como cobertura de riesgos. Los fondos garantizados, tan de moda en los últimos meses, están basados en la combinación de un producto tradicional y un derivado como las opciones; los fondos de renta fija, los utilizan para cubrirse ante variaciones en los tipos de interés; los fondos de renta variable, pueden utilizar derivados sobre índices bursátiles en vez de reproducir en sus carteras las mismas acciones que constituyen ese índice; etc.

Por lo tanto, puede decirse que para cualquier persona que tenga sus ahorros invertidos en fondos de inversión, planes de pensiones o algún otro tipo de producto financiero, los gestores de los mismos utilizan en mayor o menor medida algún tipo de producto derivado como cobertura de riesgos ante variaciones de los mercados. La utilización de este tipo de productos está regulada por los organismos supervisores, existiendo normativa y supervisión sobre las sociedades gestoras de fondos.

Como en toda operación financiera, cuando alguien compra algo es por que piensa que su precio subirá y si vende es por que piensa que su precio bajará. Pero para que una persona pueda comprar tiene que existir otra que esté dispuesta a vender y que tiene expectativas contrarias a la primera persona. El resultado final es de neto cero, lo que pierde una persona lo gana otra. Con los productos derivados ocurre exactamente lo mismo.