

Otros productos financieros complejos: los Warrants

Alba Tàsies

Publicado el 25/02/2014 en el blog

<http://consumoyretail.blogspot.com.es/>

Debo a este blog una entrada sobre los productos financieros complejos más comercializados en la última década por las cajas y bancos españoles. No obstante, las entidades financieras no descansan, y CaixaBank ha emitido 200 millones de euros en *warrants*.

Los warrants son productos financieros que cotizan en Bolsa y otorgan a su poseedor un derecho (teórico) a vender (*warrants put*) o comprar (*warrants call*) un activo subyacente a un precio determinado (llamado precio de ejercicio o *strike*) hasta una fecha concreta (vencimiento).

La supuesta ventaja financiera que plantean los *warrants* a su poseedor es el apalancamiento, permitiendo de este modo al poseedor posicionarse en un activo con una inversión menor a la del precio real del activo. Si bien esta característica parece atractiva es, en realidad, una moneda de dos caras: una pequeña variación en el precio del activo subyacente puede comportar fuertes cambios (a la baja o al alza) en el precio final del *warrant*.

Existe un riesgo inherente a este producto que puede suponer la pérdida del 100% del capital invertido. La rentabilidad de dicho producto vendrá dada, no sólo por la diferencia entre el precio de compra del valor y el precio final a su vencimiento, sino también por el efecto temporal (plazo de vencimiento mayor o menor) y por el efecto de la volatilidad (variabilidad del precio del activo subyacente). Por tanto, la variación en el precio del activo no es la única variable en el momento de determinar la rentabilidad del producto (ganancia o pérdida), sino que el comportamiento del inversor durante el periodo del *warrant* es esencial para dicha rentabilidad.

CaixaBank ha emitido *warrants* por valor de 200 millones de euros, en los que el activo subyacente son acciones de empresas cotizadas, índices

bursátiles, deuda pública, fondos de inversión, divisas y tipos de interés, entre otros.

Antes de invertir en *warrants* el consumidor debe, además de informarse debidamente del producto (ya sea con su gestor de cartera o con un profesional independiente), delimitar claramente con la entidad bancaria cuál es el límite de pérdida que se está dispuesto a asumir y la rentabilidad esperada. De este modo, el intermediario deberá operar dentro de estos límites.

Barcelona, 25/02/2014