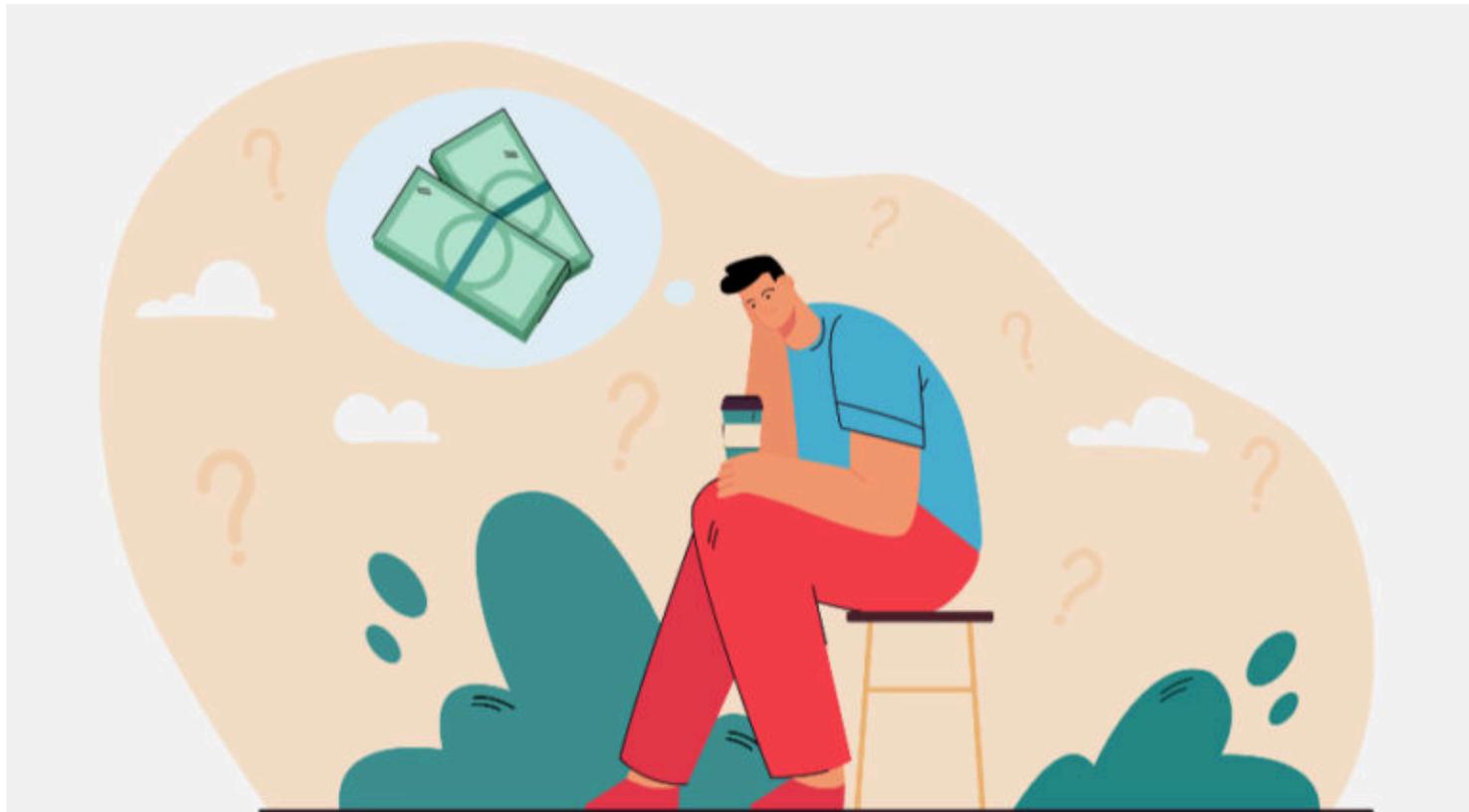


Burbujas económicas: Conclusiones

16 de diciembre de 2022



Autor: Ricardo Tejero Moya

Asesor Financiero Europeo y miembro de EDUFINET.

De los artículos publicados anteriormente sobre las burbujas económicas, tanto de denominada «Burbuja de los Tulipanes» o de la burbuja asociada a la Compañía de los Mares del Sur, podemos extraer unas conclusiones que se sintetizan en cuatro puntos y que podríamos extrapolar a otras situaciones recientes.

Fijémonos que las operaciones se realizan dentro de un (1) **efecto rebaño**, imitando a un líder, que no tiene que ser un profesional de la materia. Las transacciones se realizaban siguiendo el consejo de conocidos en tabernas, sombrererías, etc. Lo describiría muy bien la expresión “fíjate en fulanito o menganito, que ha hecho tal inversión y cuánto está ganando en poco tiempo”. Afirmación que muy probablemente hayamos escuchado en alguna ocasión.

A esto se añade que en estas circunstancias, la principal motivación del inversor es (2) **la codicia**. Entendiendo como tal, un deseo de ganancias fáciles, rápidas y fuera de la lógica de una actividad

económica y productiva normal. Creencia de que los precios seguirán subiendo siempre. Compro hoy para venderlo más caro mañana, aprovechando la espiral alcista.

Esta es la teoría que algunos autores denominan del “Más Tonto”. El inversor busca otro inversor más tonto al que colocarle el título, ya de por sí sobrevalorado, a un precio más caro. Es como el popular juego de la silla: mientras suena la música todos bailan, pero, en cuanto esta se detenga, a quien pille de pie, será el que pierda. Mientras “suena la música” puedo vender mi título más caro a otro tonto que va a pagar más por él, pero ¿qué ocurrirá cuando se detenga la alegría de la música? Perderá aquel que tenga el título en la mano y no encuentre comprador alguno que se interese por él. Aquí encajarían muy bien las palabras de Mr. Robert Walpole (Burbuja Mares del Sur), miembro de la Cámara de los Comunes alertando, en 1720, de la crisis que se avecinaba, cuando la sociedad se encaprichó con las acciones de la Compañía de los Mares del Sur: *“la peligrosa práctica de la especulación que distraería el don de la nación de la actividad industrial y comercial, llevando a los incautos a la ruina, al hacerles cambiar el producto de su trabajo por la perspectiva de una riqueza imaginaria.”*

Llegamos así al tercer punto en común de las burbujas. Como expusimos al hablar de la burbuja de los tulipanes, precio no es lo mismo que valor. El inversor no presta atención a que, aquello que está comprando, (3) tiene un **precio muy superior y desproporcionado a lo que es su valor fundamental o real**. Cuando la burbuja pinche, este precio se va a ajustar. Cuando sospechemos que una inversión pueda ser o no burbuja, debemos pararnos y reflexionar: ¿Qué es lo que da precio a los títulos? ¿Hay una actividad económica detrás que genera riqueza y es lo que produce valor o, por el contrario, se debe a la existencia de una demanda caprichosa de ellos que los encarece sin más? En este momento me viene a la mente una frase del financiero Warren Buffet: “Nunca invierta en un negocio que no pueda entender”.

El impacto de la burbuja se ve ampliado por (4) **el efecto apalancamiento**. El hecho de no tener que desembolsar el precio total para comprar el título, provoca que la ganancia (o la pérdida) sea muy superior. Los contratos con bulbos de tulipanes sólo requerían el desembolso del 10% al momento, el 90% restante era en el momento de la floración (lo cual se esperaba ocurriera después de haber revendido el bulbo y que el inversor hubiera hecho caja); en el caso de la Compañía de los Mares del Sur, esta financiaba a los inversores permitiéndole el pago de las acciones en 5 plazos. De esta forma, por un lado, se facilitaba el acceso a muchos más inversores a la operación y; por otro, se producía el efecto multiplicador del capital invertido, con la expectativa de obtener mayores beneficios. Un ejemplo más reciente lo tenemos en la crisis inmobiliaria de principios de este siglo. Hubo inversores que, con el objetivo de obtener plusvalías por la subida del valor de las viviendas, compraron inmuebles sobre plano, en construcción, con vistas a revenderlos antes de que terminase la obra, desembolsando, como mucho, el 20% de su precio (que es lo que el promotor -por lo general- solicitaba le fuera abonado durante la obra).

A modo resumen, en una burbuja nos encontraremos:

1. Efecto rebaño
2. Codicia del inversor en el sentido que hemos descrito: ganancias fáciles, rápidas y fuera de la lógica de una actividad productiva.
3. El mercado paga por el activo un precio muy superior a su valor real o intrínseco. Cuando la burbuja estalla el pánico hace desaparecer todo lo superficial que rodea al precio del activo, haciendo que se ajuste drásticamente a su valor real.
4. El efecto apalancamiento permite que entren más inversores en el juego. Multiplicando el efecto de ganancias y pérdidas.

En el V Congreso de Educación Financiera organizado por el Proyecto Edufinet el pasado mes de noviembre,

en una mesa redonda sobre la protección al consumidor financiero, se comentó cómo en los últimos años se había detectado un incremento en el número de chiringuitos financieros que estaban operando en nuestro país. Entidades que, apoyándose en las redes sociales, trataban de llegar a inversores finales con fines fraudulentos. Inversores vulnerables a los que había que proteger de estas actuaciones.

Una asistente al congreso solicitó consejos para detectar un chiringuito financiero, respondiéndole los ponentes que es fundamental tener presente:

- Rentabilidad y riesgo van de la mano. Si nos ofrecen más rentabilidad es a cambio de asumir un mayor riesgo. No existen inversiones de alta rentabilidad sin riesgo.
- Presionan al inversor para que formalice la operación de forma inmediata.
- Son entidades no registradas en registros oficiales como el Banco de España o la CNMV.

La educación financiera tiene aquí un papel muy importante. Es preciso que, gracias a ella, el inversor tenga un sentido analítico y crítico con lo que se le ofrece.

Atribución: Imagen de pch.vector en Freepik