

Atención Inversor: ¡Cuidado con las Burbujas!

Burbuja: Situación en la cual la cotización de un activo es mucho mayor que su valor real. (Ejemplos de Burbujas: Bulbos de tulipán, 1634-1637; Compañía de los Mares del Sur, 1711; Inmobiliaria de Florida, 1923; Crack de 1929; Internet, 2000).*



Viernes, 15 de julio de 2005, último día de cotización de las acciones de Terra, que dejan de cotizar como consecuencia de su fusión con Telefónica.

El portal de Internet **Terra Networks** se estrenó en la bolsa el 17 de noviembre de 1999. Ese día la compañía salió a la Bolsa y se colocó entre los inversores minoristas a un precio de 11,81 euros y subió hasta 37 euros al cierre, lo que representó una increíble suba de 213% en sólo un día. La cotización de las acciones alcanzó un máximo de 157 euros, registrado el 14 de febrero de 2000, y luego cayó a un nivel inferior al de su colocación en bolsa en tan sólo diez meses, lo que supuso la desaparición de los ahorros de miles de inversores.

Terra fue uno de los exponentes del fenómeno de las "puntocom" y la Burbuja Tecnológica, cuyo colapso bursátil desencadenó una grave crisis en los mercados financieros y el sector de las tecnologías y las telecomunicaciones.

Tras tres años de vaivenes, finalmente, en mayo de 2003, Telefónica, que controlaba el 32% de Terra, lanzó una oferta pública de compra (OPA) por el 100% de la firma de Internet, por menos de la mitad del precio con el que la filial había debutado en Bolsa (menos de cinco euros por acción). Esto provocó el rechazo de gran parte de los pequeños accionistas porque Telefónica no ofreció el porcentaje deseado de al menos el 75% del precio de lanzamiento. Desde entonces, el proceso de absorción se convirtió en una batalla campal entre Telefónica y los accionistas minoritarios, que al día de hoy continúan acumulando demandas contra la gigante de la telefonía española.



La importancia del asesor financiero

Para triunfar en la vida y en los negocios hay que rodearse de buenos asesores, capacitados en diferentes áreas. Consulte siempre con un experto antes de entrar en un negocio nuevo; a la experiencia conviene comprarla de segunda mano. En el campo financiero es donde más necesario resulta contar con el adecuado asesoramiento.

Busque un asesor que tenga suficiente objetividad. Esto resulta difícil, ya que, la mayoría trabaja cobrando comisiones sobre los productos o servicios que venden. Sin embargo, conversando e intercambiando ideas es posible tener noción de los conocimientos e independencia del potencial consultor.

Una vez que lo haya elegido formule adecuadamente sus preguntas, ya que los asesores tienden a recomendar lo que el cliente subconscientemente tiene pensado de antemano.

Tenga presente los intereses particulares del asesor, éstos pueden influir notablemente en sus consejos. Por ello es indispensable que amplíe usted lo más posible sus conocimientos sobre el mundo de las finanzas, a fin de poder evaluar las propuestas que le realicen.

Por último, considere siempre que **su decisión es indelegable, es su responsabilidad dar la última palabra antes de tomar una decisión. Los asesores sólo aconsejan.***

* Extraído de: **Ibáñez Padilla, Gustavo.** *Manual de Economía Personal. Cómo potenciar sus ingresos e inversiones.* Buenos Aires: Dunken, 2008. 6ta ed.