

Mercados de renta variable: el papel de las expectativas

En España, las operadoras de telecomunicaciones dieron los primeros pasos para crear portales en Internet a finales de 1998. La idea básica de las operadoras era fácil. Querían ser la puerta a Internet de 550 millones de hispanoparlantes en el mundo, dándoles todo el contenido que creían que demandarían para que no salieran de sus páginas y generar tráfico. De esta forma, se podría vender esa cantidad de visitas a los publicistas para que diseñaran campañas en formato banner (cada vez que pinchamos uno de estos anuncios en Internet, la empresa anunciante le paga un tanto a los propietarios de la página donde aparece el anuncio). Con unas expectativas tan fabulosas, Terra se presentó en la Bolsa de Nueva York en noviembre de 1999 y días más tarde en la propia Bolsa española. El precio de salida había sido de 13 €, pero en poco tiempo las acciones de Terra alcanzaron los 134 €. Al final, cuando las esperanzas no se correspondieron con la realidad, puesto que el portal no era capaz de generar el tráfico previsto, la burbuja especulativa estalló y las acciones bajaron hasta valores inferiores a los 5 €. Miles de españoles perdieron todos sus ahorros y, de hecho, las consecuencias económicas de este batacazo aún se sienten hoy día.

Contesta a las siguientes preguntas tras leer el texto y teniendo presente los contenidos explicados en clase:

- 1) ¿Cuál fue el precio de salida de las acciones de Terra? ¿En qué mercado, primario o secundario, se registró ese precio?
- 2) ¿Cuál fue el precio máximo que alcanzó la acción? ¿Y el precio mínimo? ¿En qué mercado, primario o secundario, se registró ese precio?
- 3) ¿En qué consistían las expectativas concretas que hicieron subir tanto las acciones?
- 4) ¿A qué se refiere el texto con “burbuja especulativa”? ¿Por qué esta burbuja acabó estallando?