

# La primera burbuja del siglo XXI

DANIEL VIAÑA > Madrid

CÉSAR URRUTIA > Madrid

Actualizado: 28/09/2014 06:07 horas

El miércoles 17 de mayo de 2000, Terra Network anunció que pagaría **12.500 millones de euros por el portal Lycos**. El precio, que al cambio actual rozaría los 10.000 millones, supuso que **la filial de Telefónica abonó 97,55 dólares por acción**, más del doble del precio al que cotizaba en ese momento cada título de la compañía estadounidense.

La empresa resultante, que fue bautizada como **Terra Lycos y cuyo presidente fue Juan Villalonga, se convirtió en el tercer portal de internet a nivel mundial**, sólo por detrás de Yahoo! y America Online. Este hecho, aseguraban desde la compañía española, justificaba el alto precio pagado ya que el futuro pasaba, irremediablemente, por internet. Sin embargo, lo que realmente ocurrió fue que **la operación resultó un fracaso** y Terra, que sufrió un histórico hundimiento bursátil y vendió Lycos por menos de 100 millones de euros cuatro años después, se convirtió en el máximo exponente de la burbuja de las puntocom en España.

«Yo veía a los técnicos que nos arreglaban los ordenadores en la Universidad de California largándose a montar startups en 1996», relata Enrique Dans, profesor de sistemas de información en IE Business School, al repasar cómo comenzó la burbuja de las puntocom. Poco después, a su regreso a España en 2000, recuerda que **«cualquier compañía cotizada se encontraba en la obligación de anunciar inversiones relacionadas con internet** porque, si no lo hacía, el mercado consideraba que no estaba tomando el camino del futuro y su cotización se resentía».

Esta presión provocó que en el mercado español -y en el internacional- se iniciara una **carrera para no quedarse fuera del atractivo y lucrativo negocio de las puntocom**. Así, se estudiaban OPV para filiales, como es el caso de Opciona.com -filial de Endesa derivada de su proyecto Endesa Marketplace-, o se destacaban los portales de internet como uno de los principales activos empresariales, tal y como ocurrió con Puleva Networks, proyecto desarrollado tras la compra de Puleva por Azucarera del Ebro el 23 de octubre de 2000.

Otras compañías, como Lanetro Zed, mantuvieron su **empeño por salir a Bolsa aún después de que la burbuja estallara**. Lanetro, evolución del portal de ocio creado en 1996 y que contaba con Abengoa y Abelló entre sus accionistas, estudió una primera OPV en 2000 y llegó incluso prometer beneficios en 2003. Finalmente, y tras intentar nuevamente saltar al parque en 2006 por cerca de 1.000 millones de euros, la empresa cejó en su empeño y cerró los últimos coletazos de los años dorados.

## Muchos interesados en alimentar la burbuja

«La cuenta de resultados de aquellas compañías no justificaban los precios que se pagaban y, además, había **mucha gente interesada en alimentar la burbuja**», retoma Dans. Eso hizo que, cuando la situación estalló, compañías como Jazztel pasaron de cotizar en 146 euros, a rozar los cero euros. La propia Terra perdió casi el un 95% de su valor, al caer de 66 a 3. Su capitalización bursátil llegó a superar los 15.000 millones de euros, lo que hoy haría de ella la undécima compañía del Ibex. Sin embargo, cuando fue suspendida de cotización, apenas superaba los 1.600 millones.

**Lo mismo ocurrió en Estados Unidos aunque, evidentemente, a mayor escala**. Yahoo!, cuyo valor bursátil era de 115.618 millones de dólares (más de 90.000 millones de euros) al cierre de 1999. En 2008, la cifra era de 16.236 millones, un 85% menos.

Estas millonarias pérdidas y notables errores de inversión llegaron a provocar que los profesionales que habían tenido alguna relación con el sector, trataran de ocultar su actividad durante aquellos años. **Hoy, en cambio, las grandes empresas luchan por hacerse con los servicios de emprendedores exitosos**. Tanto, que algunas compras, como los 13.800 millones de euros que Facebook pagó por WhatsApp, se pueden interpretar como «elementos para hablar de burbuja», finaliza Dans.