

Focus: Sociedad

Fecha: 17/04/2023

A veces me pregunto si todavía tiene sentido continuar con estas columnas de análisis crítico, que nacieron el 18 de enero del 2000 con un propósito mucho más humilde y personal. En aquella época en que las redes sociales apenas se conocían, algunos amigos me animaron a recuperar mi vieja manía de escribir. El momento era propicio, pues estaba en proceso de cerrar mis vínculos profesionales con un proyecto que habíamos creado años atrás con quien fue mi maestro en el mundo de la empresa. Los resultados económicos habían sido exitosos y disponía de mayor tiempo libre para dedicarlo a mis otros intereses.

Y la primera columna, con una difusión controlada de unos veinticinco lectores, la dediqué al mundo económico-financiero, bajo el título de “¿Crear valor?”. Toda mi vida la había dedicado a dirigir proyectos profesionales privados y siempre me había movido a favor de los “stakeholders” (los que mantienen el valor de las acciones de una empresa, sean clientes, accionistas, empleados, proveedores o la sociedad en su conjunto) frente a quienes defendían y defienden la teoría de que solo importa el beneficio de los accionistas (los “shareholders”).

En esa columna inicial hacía referencia a la explosiva marcha ascendente de una empresa denominada Terra, surgida de la matriz de Telefónica, aquel antiguo monopolio público que los partidos dinásticos españoles (PP y PSOE) habían privatizado entre amigos y conocidos, transformándola en un monopolio privado. Ese monopolio era tan rentable que se podía permitir cualquier experimento. Terra era uno de ellos.

Me preguntaba yo en aquel entonces como el valor de capitalización de Terra (en los balbuceos de Internet, plagado de incertidumbres y con un horizonte de pérdidas), era superior al de Repsol YPF (con el barril de petróleo por las nubes, unos activos sólidos y tecnológicamente potentes y una distribución propia de un líder). Mi conclusión era terminante: es que algo no va bien.

La historia de Terra es un ejemplo de ese “capitalismo de amiguetes” que siempre he detestado. Terra Networks nació a finales de 1998, cuando el presidente ejecutivo de Telefónica era Juan Villalonga, el “compañero de pupitre” del presidente del gobierno José María Aznar. Todo quedaba en casa.

El origen de Terra estaba en Catalunya, cuando la Fundació Catalana per a la Recerca (FCR) aprobó un proyecto de portal de Internet que bajo la denominación de “Olé” presentaron Pep Vallés y José Gaspa. Luego la Generalitat (con un 30% de las acciones, junto a La Caixa, Gas Natural y otros) decidió vendérselo a bajo precio (unas doscientas mil pesetas) a sus creadores, que acabaron revendiéndola a Telefónica.

Pero un poco antes, los avispados “creadores” (que no dominaban el oficio) ficharon a Jordi Durán, director de informática de Cinet (empresa vinculada a la Fundació aludida) y a un conjunto de profesionales de su equipo, que empezaron a ofrecer contenidos y acceso a servicios de información. Como el proyecto crecía, domiciliaron la sociedad en Luxemburgo para eludir la mayor fiscalidad.

Las ambiciones y megalomanía de Juan Villalonga casaron con los intereses de los propietarios de Olé. Telefónica ya había montado un portal de contenidos (Teleline), en el que había invertido 1.500 millones de pesetas. Todo esto era para conformar la gran plataforma Terra Networks. El gran pelotazo estaba al caer: Telefónica pagó 2.000 millones por Olé, más un porcentaje de las acciones de Terra cuando ésta entrase en Bolsa.

Telefónica siguió adquiriendo negocios de Internet a nivel internacional. Sus inicios en el mercado de capitales fueron extraordinarios. Su precio de apertura fue de 26 euros. En un mes sus acciones se habían revalorizado un 360%. Las acciones se cotizaban a 157,6 euros y el valor entró en el selectivo Ibex35. Los accionistas minoritarios habían comprado los títulos a 11,8 euros. Pep Vallés, José Gaspa y Jordi Durán obtuvieron unas plusvalías de 5.000 millones de pesetas cada uno.

Entretanto en el mundo sucedían cosas y en Estados Unidos estalló la burbuja de las empresas Punto.com (marzo del 2000), todas ellas vinculadas al universo Internet, todas ellas con grandes pérdidas acumuladas. Habían vendido aire a un elevado precio. Vendían un futuro maravilloso que solo existía en su cabeza. Muchas empresas desaparecieron. Una de las que se salvó *in extremis* fue Amazon. Y, ¿qué pasó con Terra?

Terra vivió algunos años al amparo de Telefónica, que gozaba de su privilegio de monopolio privado por lo que obtenía grandes beneficios. En su creciente delirio, Villalonga ordenó la adquisición de Lycos (uno de los grandes de Internet con cobertura mundial), operación a la que destinó 12.000 millones de euros. Como las cuentas no cuadraban, a finales del 2000 la cotización de Terra estaba en 49 euros.

El 2001 empezó mal y acabó peor, tras los atentados del 11 de septiembre. Ese año la cuenta de resultados de Terra ofreció unas pérdidas de 5.663 millones de euros. A finales del 2002 las pérdidas habían disminuido a 2.000 millones. Al final (2004) Telefónica se deshizo del Lycos por 108 millones de dólares, una catorceava parte de lo que había pagado unos años antes. En el 2017 echó el cierre y el proyecto Terra desapareció del mercado. Las pérdidas acumuladas eran insostenibles, aunque Telefónica derivó buena parte de ellas a sus clientes cautivos de la telefonía convencional. Como es habitual en estos casos, todo fue a cargo del contribuyente de a pie. En el 2000 yo ya avisaba “No ponga demasiado humo en su cartera si no quiere salir mal parado”.

Veintitrés años después (11 de abril del 2023) he escrito mi última columna, también sobre el mundo financiero (“Trileros de lujo”). Y contraste lo que dije y lo que digo para comprobar que estamos inmersos en la misma ciénaga. Esta vez los pequeños inversores del Silicon Valley Bank y/o los bonistas de Crédit Suisse han visto desaparecer sus ahorros, por haber hecho caso a sus asesores financieros. Un caso más de la falacia del “capitalismo popular”.

Las fuerzas del apalancamiento, del dinero fácil, de las concesiones y los privilegios, siguen dominando el panorama empresarial. El gran enemigo del capitalismo como sistema económico es la especulación financiera pura y dura, controlada por una minoría de agentes que solo “crean valor” para ellos mismos.

En mi haber personal en estos veintitrés años hay mil ciento cuarenta artículos, unos dos mil suscriptores, ocho millones de visitas y lectores en los cinco continentes. En esta última semana Google Analytics ha identificado doce mil visitas situadas en Barcelona, Montevideo, Buenos Aires, París, Zúrich, El Cairo, la Habana, Mar del Plata, México y cien poblaciones más con un mínimo de uno o dos lectores.

Si lo analizo en términos de rendimiento (no necesariamente económico) puedo sentirme medianamente satisfecho o algo decepcionado. A nivel personal he notado el aprecio y refuerzo de mis lectores con sus continuados mensajes de ánimo. A un nivel más global y como observador veo que no vamos a mejor, que el cansancio domina, que la capacidad crítica es casi inexistente, que la alienación –tan bien descrita y definida por Marx– se halla extendida entre grandes capas de la población.

Que mi pequeña aportación se disipara era previsible. Pero que centenares de aportaciones no conformen la suficiente masa crítica como para hacer un alto en el camino, esto resulta más preocupante. Todos tenemos una cuota de “resilience”, de resistencia, de fuerza, de flexibilidad, de capacidad de recuperación, pero también tenemos unos límites. Como decía al principio, a veces me pregunto si tiene sentido continuar ejerciendo el papel de “enfant terrible” en una corte plagada de “Mrs. Middle Majority”.



alfdurauconner.com ✓