

¿Estamos viviendo otra burbuja en la web?



## ¿Estamos viviendo otra burbuja en la web?

**[El blog de Enrique Dans. - Daniel Viaña](#), de El Mundo, me llamó para preguntarme sobre mis recuerdos de la burbuja de finales de los 90, que viví entre California y España, para documentar un artículo que ha escrito junto con [César Urrutia](#) titulado [¿La primera burbuja del siglo XXI?](#) (pdf). Básicamente, hablamos de mis recuerdos de entonces, de las anécdotas, de los síntomas y de los condicionantes que llevan a definir un entorno como burbuja o no.**

¿Estamos viviendo otra burbuja en la red similar a la de los 90? Sin duda, es una de esas grandes preguntas que todo el mundo lleva tiempo haciéndose, y la respuesta, como suele ocurrir en estos casos, no es tan simple como un sí o un no. El hecho de que haya valoraciones estratosféricas de compañías sin ingresos no necesariamente conlleva que exista una burbuja, si esas valoraciones tienen sentido en cuanto a sus posibilidades de generación de valor en el futuro, sea de manera independiente o en virtud de las sinergias que pueden crear con otras compañías.

Que Instagram no tuviese modelo de negocio ni interés alguno por tenerlo no implica que no pueda valer mil millones en manos de Facebook, por mucho que mil millones (al final fueron menos, [unos \\$715](#)) parezcan una cantidad demencial. Que en su momento no tuviese modelo de negocio no implica tampoco que, al año escaso de su adquisición por Facebook, no estuviese generando campañas de publicidad de empresas de medio mundo que, además, exploran una nueva manera de generar canales de comunicación con usuarios interesados sin convertirse en una molestia incómoda para ellos, sino con todas sus bendiciones e interés. No, las interpretaciones de las cosas no son nunca tan sencillas.

A finales de los 90, el entorno desarrolló una presión brutal que afectaba a todas las compañías cotizadas por demostrar que estaban haciendo algo, lo que fuese, en internet. Si no presentabas un plan de inversión en la red, se interpretaba que no estabas comprando tu billete al futuro, y tu cotización descendía indefectiblemente. Ahora existe presión para muchas cosas: la mayoría de las grandes adquisiciones recientes con valoraciones estratosféricas han pasado por la mesa de estudio de tres o cuatro grandes compañías, y en muchas ocasiones, las ofertas se deciden para evitar que sea un competidor quien lleve a cabo la adquisición. Pero mientras las presiones de los 90 afectaban a todo el mercado, las de hoy afectan a cuatro o cinco compañías y a las dinámicas de la competencia entre ellas, no a la totalidad de la economía. Que Facebook pague 19.000 millones por una compañía como WhatsApp e incorpore a su consejo a un chalado como Jan Koum no implica que el mercado se haya vuelto loco? implica otras cosas: que Mark Zuckerberg es un imprudente, que ve cosas en la compañía que otros no vemos, o que no quiere que sea otro quien compre WhatsApp. Del mismo modo, comprar Oculus VR puede parecer una locura cuando la compañía únicamente tiene poco más que un prototipo y un número completamente marginal de clientes, pero puede ser interesante si te permite con ello fichar a un equipo que puede ser el que defina el futuro de la realidad virtual.

Posiblemente, el entorno tecnológico esté sobrecalentado. Son cosas que pasan cuando existe incertidumbre sobre el futuro, cuando hay movimientos que pueden contribuir a redefinirlo, cuando hay alternativas cuya valoración no es calculable (¿cuanto vale el liderazgo de una categoría aún casi sin explorar o explotar?) o cuando los actores en liza son pocos y tienen recursos en abundancia. Que empresas como Google o Apple puedan en la práctica montar un almacén de dinero mayor que el del tío Gilito y dedicarse a nadar en él no es algo casual ni una extravagancia de sus administradores: muestra cuánto vale en una industria con un dinamismo sin parangón en la historia de la economía mantener la flexibilidad de los recursos. ¿Son una burbuja los [159 mil millones de dólares en cash que atesora Apple](#), o son dinero contante, sonante y real? ¿Es una burbuja que Google haya construido una máquina capaz de facturar 60 mil millones de dólares en un año (2013) o son dólares de curso legal que miles de empresas de todo el mundo pagan por poner sus anuncios delante de los ojos de millones de personas? No, entre la burbuja de finales de los 90 y la que algunos dicen ver hoy en día veo unas cuantas diferencias. En los 90 se trataba de valorar expectativas. Ahora, hay algo más que expectativas: hay usuarios, hay consumo, hay facturación y hay billetes de curso legal que muchos clientes de muy diversos tipos entregan a cambio de productos y servicios.

¿Estamos viviendo otra burbuja en la web?

¿Estamos en riesgo de que la situación se convierta en insostenible, las valoraciones caigan de repente y todo lo que un día era oro pase a valer menos que el peso del papel en que imprimiríamos los títulos de las acciones correspondientes? En global, mi impresión es que no. ¿Puede pasar con alguna compañía, o incluso con un grupo de ellas que se dediquen a temas afines o relacionados? Sin duda. Pero la incertidumbre o el riesgo no implican necesariamente que haya una burbuja. Implican que hay un mercado, y que se mueve más rápidamente y de forma más impredecible que los mercados de hace algunos años.

---



© CCOO SERVICIOS 2017

Logos y marcas propiedad de sus respectivos autores

Se permite la reproducción total o parcial de todos los contenidos siempre que se cite la fuente y se enlace con el original