

## LOS BARONES DE LA BANCARROTA (II)

La segunda parte de la investigación de 'Financial Times' muestra cómo Exodus Communications, una compañía de hospedaje de webs, consiguió una extraordinaria riqueza que después se evaporó.

## Un éxodo justo a tiempo

Escribe CAROLINE DANIEL

**E**N 1994, Umas-hankar Dixit, un sacerdote hindú, bendecía el lanzamiento de Exodus Communications, la compañía de hospedaje de webs. Rogó por su prosperidad y recibió cientos de *stock options* a cambio de sus servicios. En marzo de 1998 salía a bolsa y alcanzaba una valoración de 30.000 millones de dólares. En septiembre de 2001, suspendía pagos. Dixit vendió sus acciones por más de 10.000 dólares, con los que pretendía construir un templo en Bangalore. Otros se enriquecieron aún más, como su fundador K.B. Chandrasekhar, que recaudó 131 millones de dólares con la venta de sus acciones. Aunque Exodus no es el ejemplo más notorio de creación de riqueza durante el boom de las puntocom, muchos ejecutivos salieron del grupo en quiebra con enormes fortunas. *Financial Times* ha calculado que algunos recaudaron más de 350 millones de dólares con la venta de acciones entre 1999 y 2001, incluyendo 41 millones de dólares de beneficios y opciones ejercitadas en un día de venta. El ascenso de Exodus es un ejemplo de la cultura pionera de Silicon Valley con una idea muy simple: permitir a las empresas de Internet ofrecer páginas web fiables construyendo enormes centros de datos conectados a redes de telecomunicaciones. Exodus era el contrapunto físico del mundo virtual de Internet. Sin embargo, sus activos físicos acabarían siendo su punto débil.

### Enorme gasto

Su plan implicaba un enorme gasto de capital y tomar decisiones de inversión adelantándose a la demanda. Cuando las *start-ups* de Internet explotaron, Exodus decidió endeudarse. Con la explosión, el crecimiento de los ingresos se frenó y Exodus se quedó con un exceso de capacidad y deuda. Antes de eso, muchos empleados tenían escasa confianza en que la valoración de Exodus fuera consistente con su cash flow negativo. Sus ambiciones exigían el acceso a los mercados de capitales. En marzo de

1998 Exodus ponía sus ojos en el Nasdaq. Nueve días antes de su salida a bolsa, Ellen Hancock, de 55 años, fue nombrada presidenta con el objetivo de dar credibilidad a una compañía joven. El principal atractivo eran las *stock options*. El primer día de cotización, las acciones subieron un 85 por ciento. Hancock tenía unos beneficios sobre el papel de 14 millones de dólares. Seis meses más tarde fue nombrada consejera delegada. La apuesta fue inicialmente buena. En 1999, las acciones subieron un 985 por ciento. Los ingresos aumentaron de 12,4 millones de dólares en 1997 a 73 millones de dólares en junio de 1999 y 314 millones de dólares para el mismo periodo de 2000.

Exodus creía que la cuota de mercado importaba más que los beneficios. Entre 1995 y marzo de 2000 había acumulado unas pérdidas de 287 millones de dólares. Un año después esa cifra llegaba a los 1.100 millones de dólares. Para financiar el crecimiento, necesitaba más dinero de lo que podía recaudar en los mercados de acciones. A finales de 1999, Exodus anunciaba un paquete de deuda de 900 millones de dólares, seguido en junio por una enorme operación de 1.200 millones de dólares.

Mientras los inversores metían dinero en la empresa durante 2000, algunos ejecutivos lo sacaban. Un ex consejero de Exodus, Peter Howley, que abandonó el consejo ese mes de junio, dice que siguió vendiendo acciones. Los que se quedaron en la compañía también vendieron. A finales de agosto expiró el plazo de las *stock options* y seis ejecutivos y un consejero se llevaron 41 millones de dólares de beneficio de las opciones. Ese día Hancock también vendió 4,4 millones de acciones. Dos meses más tarde hizo la mayor donación en la historia de Marist College, Nueva York, ofreciendo cinco millones de dólares para construir el Hancock Centre, dedicado a la tecnología. Ella fue la mayor beneficiaria de la venta de acciones. Sam Mohamad, director de ventas globales, amasó

30 millones de dólares y Richard Stolz, director financiero, más de 40 millones de dólares. En agosto, Exodus compró Global-Center por 6.500 millones de dólares a Global Crossing, convirtiéndose en el rey del hospedaje de webs. Algunos analistas se mofaron del precio. Y esto se añadió a la excesiva de-

pendencia de Exodus de los ingresos de bajo margen del alquiler de banda ancha. Exodus también estaba demasiado expuesta a los débiles clientes de las puntocom. Una advertencia crucial fue que el crecimiento secuencial de los ingresos se había ralentizado del 59 por ciento en 1999 al 28 por ciento un

año más tarde. En abril de 2001, el director operativo, el de marketing y el financiero se marchaban, pero algunos seguían vendiendo. En mayo, tres ejecutivos, Hancock incluida, vendieron cuatro millones de acciones. Exodus anunciaba poco después una advertencia sobre los beneficios. Fueron los últi-

mas acciones que Hancock vendió. El final fue rápido. Incapaz de cubrir el pago de los intereses sobre una deuda de más de 3.000 millones de dólares, la compañía considerada como parte vital de la infraestructura americana suspendió pagos. Fue vendida a Cable & Wireless por una fracción de su valor.



# interbiak

Bizkaiko Hegoaldeko Akzesibilitatea, S.A.



Bizkaiko Foru Aldundia  
Herri Lan eta Garraio Saria

Diputación Foral de Bizkaia  
Departamento de Obras Públicas y Transportes

### Erakunde adjudikatzailea

Bizkaiko Hegoaldeko Akzesibilitatea, S.A. (INTERBIAK), Bizkaiko Foru Aldundiaren Kide Bakarreko Herri Sozietatea, beraren izenean eta aldundiaren kontura Bizkaia 2003 Akzesibilitate Planaren kudeaketan.

### Xedea

A-8 autobidearen artapena eta ustiapena Bizkaiko Lurralde Historikoa, Basauri eta Ermua arteko zatian.

### Esleipen-modua

Lehiaketa, prozedura mugatua.

### Dokumentazioa eskatzeko eta eskaerak aurkezteko tokia

Bizkaiko Hegoaldeko Akzesibilitatea, S.A. (INTERBIAK)  
Ibáñez de Bilbao, 20  
48009 Bilbo  
Tel.: 94 420 7119  
Faxa: 94 420 7141  
Enpresaren akreditazioa aurkeztu behar da.

### Noiz bidailiko den Europako Erkidegoen Egunkari Ofizialera (D.O.C.E.)

2002ko abuztuaren 1ean.

### Eskaerak aurkezteko azken eguna

Astelehena, 2002ko irailaren 30a (12:00etan).

### Publizitate-gastuak:

Enpresa esleipendunaren kontura izango dira.

Kontseilari-Ordezkaria

### Entidad adjudicadora

Bizkaiko Hegoaldeko Akzesibilitatea, S.A. (INTERBIAK), Sociedad Pública Unipersonal de la Diputación Foral de Bizkaia, actuando en nombre propio y por cuenta de ésta en la gestión del Plan de Accesibilidad Bizkaia 2003.

### Objeto

La conservación y explotación de la autopista A-8 en el tramo que discurre por el Territorio Histórico de Bizkaia entre Basauri y Ermua.

### Modalidad de adjudicación

Concurso por procedimiento restringido.

### Solicitud de documentación y lugar de presentación de solicitudes de participación

Bizkaiko Hegoaldeko Akzesibilitatea, S.A. (INTERBIAK)  
Ibáñez de Bilbao, 20  
48009 Bilbo  
Tel.: 94 420 7119  
Fax: 94 420 7141  
Se presentará acreditación de la empresa.

### Fecha de envío al D.O.C.E.

1 de Agosto de 2002.

### Fecha límite de presentación de solicitudes de participación

Lunes, 30 de setiembre de 2002 (12:00 horas).

### Gastos de publicidad

Serán por cuenta de la empresa adjudicataria.

El Consejero-Delegado