

Discurso de Joaquim Agut a la Junta de Accionistas de Terra Lycos
(Barcelona, 7 de junio de 2001)

Señoras y Señores Accionistas:

Esta es la primera ocasión que tengo de dirigirme a todos ustedes, desde mi incorporación a la Sociedad el pasado 4 de septiembre. Me van a permitir, por ello, que aproveche esta oportunidad, no solo para presentarles los hechos más relevantes y los resultados del ejercicio económico 2000, sino también para exponerles otras cuestiones que creo serán de su interés como propietarios de la Compañía.

Considero que es preciso conocer el sector en el que Terra Lycos desarrolla su actividad y las oportunidades de negocio que Internet ofrece en la sociedad actual; la privilegiada posición que la Compañía ocupa a nivel mundial, a pesar de su breve existencia, y el brillante futuro que tiene a corto, medio y largo plazo y, finalmente, como no podía ser menos, porque es lo que a todos nosotros nos interesa, analizar su situación en los mercados mobiliarios y las causas y el futuro de su cotización.

Tras estos minutos en los que ruego su atención, espero ser capaz de transmitirles la sólida situación y el esperanzador porvenir de Terra Lycos, para que ustedes nos sigan honrando con su confianza, que de antemano agradezco muy sinceramente.

Terra Lycos es la primera compañía más global de Internet, ya de por sí el fenómeno más global que ha conocido la Historia. Y por lo tanto se encuentra óptimamente situada para el futuro, pues está en el núcleo de uno de los fenómenos que mayor impacto está teniendo y va a tener en nuestra sociedad.

Explicarles a ustedes cuáles son las consecuencias que la revolución de la información está teniendo en nuestras vidas sería largo, además de innecesario, pues sin duda ya las están experimentando y viendo a su alrededor.

Internet afecta a nuestras empresas, que adoptan estructuras más planas, sencillas y dinámicas. Las organizaciones se vuelven más fluidas y las jerarquías se convierten en grupos de trabajo interconectados eficientemente y comparten flujos complejos de información.

La innovación y la creatividad son esenciales en este nuevo entorno, construido con bloques de un nuevo material: la tecnología de la información, que tiene un impacto cada vez más contundente en nuestros procesos productivos.

Internet afecta a nuestro tiempo libre y al de nuestros hijos, muchos de los cuales, según las estadísticas, ya pasan más tiempo ante el ordenador que ante el televisor; pero también afecta a su formación y a la nuestra: la cibereeducación ya empieza a ser una realidad en la que Terra Lycos, por supuesto, también está presente.

Incide en la forma en la que somos gobernados y en nuestra Administración Pública: les recuerdo, por ejemplo, que ya es posible presentar la declaración de la renta a través de Internet, o que los datos del próximo censo también podrán ser completados online. También influye en la recepción de información, cómo compran los consumidores y venden los empresarios, en el mercado de la publicidad y en la mismísima forma en la que ésta se realiza.

Dentro de este mundo para muchos revolucionario, que marca las pautas de lo que nos depara el siglo XXI, Terra Lycos se está situando en una posición que, no solo le permite acceder al liderazgo global del sector, sino incluso a encabezar la transformación que tan potente soporte está originando en nosotros, nuestras empresas y en nuestras instituciones.

Y, dado que mi obligación en esta reunión de la Junta General de Accionistas es la de informarles de lo acontecido en 2000, he de manifestarles que la Sociedad iniciaba el ejercicio con una serie de puntos fuertes, que ya había cosechado en tan solo poco más de un año de existencia.

Con esta posición en el mercado al inicio del año 2000, se afrontó un ejercicio enormemente significativo para la sociedad, dado que, merced a la adquisición de la compañía norteamericana Lycos, que se formalizó el pasado 27 de octubre, se dio un salto cualitativo y cuantitativo de trascendental importancia.

Tras dicha compra, que constituye una de las operaciones de más envergadura en el sector a nivel mundial y una de las mayores realizadas por una empresa española en Estados Unidos, Terra Lycos piensa y actúa en global, pues ahora su ámbito de actuación es el mundo entero, con notable incidencia en el mercado estadounidense, sin duda el más desarrollado.

Esta nueva visión, difícilmente imaginable cuando se constituyó la sociedad en diciembre de 1998, nos ha obligado a pensar en un mundo sin fronteras y unido e interrelacionado por las marcas Terra y Lycos.

En esta línea y con esta nueva perspectiva, dimos un paso decisivo para ser líderes en la gestión de viajes online, al crear una joint venture con Amadeus y adquirir una participación mayoritaria en OneTravel.com, uno de los portales punteros norteamericanos especializados en el sector de viajes.

También en Estados Unidos lanzamos Lycos Anywhere, para que los usuarios pudieran conectarse a la red de Terra Lycos a través de su dispositivo móvil, y Lycos Computers, que permite la descarga de un sinfín de programas.

Pero quizá lo más llamativo realizado en los Estados Unidos durante el ejercicio 2000 fue el lanzamiento del portal www.terra.com, obligado punto de referencia para la numerosa comunidad hispana de aquel país, que, como ustedes saben, supera los 35 millones de personas y es ya la primera minoría norteamericana.

Sin abandonar América del Norte, merece destacarse la joint venture con Bell Canada, para constituir Sympatico-Lycos, hoy ya la primera compañía de Internet en Canadá.

Por lo que se refiere al mercado iberoamericano, somos la compañía con mayor implantación. En el año 2000 iniciamos nuestra actividad en Uruguay, Venezuela, Colombia y Centroamérica, con lo que Terra Lycos está presente en quince países de la región y ocupa en cada uno de ellos un puesto de privilegio, al haber logrado combinar contenidos y servicios diferenciados de carácter local, con la oferta global más completa, algo que el usuario ha sabido valorar y apreciar.

Debo de reseñar también la compra de una participación mayoritaria en Bumeran, web número dos de recursos humanos en Iberoamérica y con posición de liderazgo en mercados como Brasil, Méjico, Argentina, Chile y Venezuela.

El mercado europeo ha sido uno de los objetivos más acariciados por Terra Lycos durante el pasado ejercicio y, ciertamente, los resultados no se han hecho esperar. Con la adquisición de Spray Networks en Suecia, Lycos Europa, compañía en la que participamos en un 29,5%, se situó líder en los países escandinavos, y con la de Multimania se configuró la más completa oferta en Francia.

Dos datos más a reseñar en nuestro continente, donde Terra Lycos está presente en catorce países. En marzo de 2000, Lycos Europa cubrió con éxito una Oferta Pública de 649 millones de dólares en el Nuevo Mercado alemán.

Por otro lado, al tiempo de su acuerdo de integración, Terra Lycos formalizó con Bertelsmann, líder mundial en los sectores editorial, multimedia y de entretenimiento, una alianza comercial por valor de hasta 1.000 millones de dólares para los próximos cinco años, junto con el acceso en condiciones preferentes al ingente catálogo de libros, discos, televisión y cine con que cuenta dicha sociedad.

A estas alturas de mi exposición acerca de las actividades realizadas por Terra Lycos a lo largo del ejercicio 2000, habrán apreciado ustedes, Señoras y Señores Accionistas, que, para el inicio de actividades en un país o una región del mundo, se repiten fórmulas que han dado sus frutos: siempre hemos buscado el acuerdo o la alianza con empresas que nos acompañan en la nueva andadura empresarial, que aportan valor añadido a la misma, al combinar contenidos de carácter local con nuestra oferta global y que, al mismo tiempo, nos colocan en una posición privilegiada en lo que se refiere a convergencia de comunicaciones (con la presencia de Telefónica), medios y contenidos, (a través de Telefónica Media y Bertelsmann) e Internet.

Estos socios, justo es reconocerlo, son compañías de renombre mundial, como las hasta ahora mencionadas o como aquellas con las que desarrollamos nuestro negocio en el continente asiático. Hablamos de sociedades como Singapore Telecom., Sumitomo Bank y Kadokawa Publishing en Japón o Mirae Corp. en Corea. Merced a su colaboración, Terra Lycos está presente en once países de aquel continente y es la primera sociedad de Internet en Corea y la segunda en Japón.

En China el pasado año se lanzó un portal, que contiene la más completa colección de literatura china que puede encontrarse en Internet. Nuestra implantación en aquel mercado, con indudable trascendencia en el futuro, ocupa el 5º lugar, y el 1º si nos referimos a compañías con implantación global.

Hasta aquí he querido referirme nada más a aquellas iniciativas que han supuesto un hecho relevante en la actividad empresarial de la Sociedad a lo largo del ejercicio 2000. Una enumeración exhaustiva sería prolífica y está a su disposición en el Informe Anual. Todas ellas han ayudado a lo que hoy es Terra Lycos y con orgullo voy a enumerar a continuación:

Las páginas vistas crecieron en 2000 un 227% con respecto a 1999, con una media de más de 350 millones de páginas vistas diariamente durante el mes de diciembre, en los 120 sitios web de que disponemos, lo que significa una extraordinaria cobertura y garantía para el mundo publicitario y los anunciantes, a la hora de invertir sus recursos en nuestra empresa.

Los suscriptores, a quienes podemos vender nuestros productos y servicios, se incrementaron en un 336% hasta alcanzar los 6,1 millones. A diciembre de 2000, estábamos presentes en 41 países y contábamos con 94 millones de usuarios únicos, es decir, cada mes 94 millones de personas distintas visitaban nuestro portal.

Los resultados financieros que se someten hoy a su consideración y de los cuales tienen detalle en el Informe Anual, incluyen las operaciones de Lycos Inc. desde su adquisición, es decir, únicamente los resultados correspondientes a los meses de noviembre y diciembre. No obstante, baso mi exposición en la suma de las dos sociedades desde el 1 de enero de 2000, lo que se denomina proforma. Con estos resultados se ofrece una visión más clara de los logros combinados de Terra y Lycos durante el ejercicio y una más fácil comparación con los resultados de este año, que iremos reportando.

Respecto a los resultados proforma del año 2000, nuestros ingresos han ascendido a 571 millones de euros o 95 mil millones de pesetas, lo que supone un crecimiento del 116% respecto al año anterior. Ya en el año 2000, gracias a la adquisición de Lycos y a nuestro modelo de negocio que está presente en toda la cadena de valor, hemos mostrado una importante diversificación de nuestras fuentes de ingresos, tanto desde un punto de vista geográfico como de unidades de negocio.

Así el 62% de los ingresos se generan desde Estados Unidos y el 38% de España e Iberoamérica; asimismo, desde un punto de vista de negocio, el 76% de los ingresos provienen de lo que llamamos media, y que incluye fundamentalmente la publicidad y el comercio electrónico, mientras que el restante 24% proviene del negocio de acceso y servicios de comunicación.

La adquisición de Lycos nos ha permitido, además de convertirnos en una compañía global, diversificar nuestros ingresos y tener una presencia destacada en el mayor y más evolucionado mercado del mundo, así como mejorar nuestros ratios financieros.

Es importante destacar el punto de la rentabilidad y la tendencia que se inicia coincidiendo con el tercer trimestre del año anterior, en el que el EBITDA, resultado antes de intereses, impuestos, depreciación y amortización, medido sobre el total de ingresos comienza a mejorar, y pasa de -71% en el tercer trimestre de 2000 a -54% en el cuarto trimestre, lo que supone una mejora de 17 puntos en tan solo tres meses. Los resultados obtenidos hasta la fecha en el ejercicio 2001, de los que luego hablaré, confirman también esa tendencia con un EBITDA sobre ingresos de -43% en el primer trimestre de este año.

Esta mejora de resultados que en seis meses ha supuesto mejorar 28 puntos o un 40% y el claro cambio de tendencia es fruto de una mejor gestión del coste, de la realización de sinergias en la integración de Terra y Lycos, de la centralización de varias funciones y de la implementación de procesos para mejorar la eficiencia y la productividad.

Un ejemplo de ahorro que combina tanto integración como centralización de operaciones, es el acuerdo alcanzado recientemente entre Terra Lycos y Telefónica Data, que permitirá ubicar los productos de Terra Lycos en las nuevas instalaciones de Telefónica Data en Miami, con unos estándares de calidad del máximo nivel, lo que mejorará la fiabilidad y la calidad de los servicios y productos ofrecidos a los clientes de Terra Lycos, tanto en Estados Unidos como en toda Iberoamérica.

Otro claro ejemplo, fruto de la complementariedad de Lycos, con una alta excelencia en servicios online, y Terra, con una amplia batería de contenidos y media, es la integración de servicios y productos, como Tripod, MailCity, buscador, etc.

En términos de racionalización y eficiencia en las operaciones, existe una gran oportunidad de reducción de costes en nuestra capacidad para estandarizar los productos, a través de toda nuestra red, que permitirá un desarrollo de tecnología de producto más rápido, con más calidad y menor coste.

Antes de continuar, permítanme, detenerme un momento en tratar de explicar una característica diferenciadora de la cuenta de resultados de Terra Networks, que la hace ligeramente distinta a las de empresas tradicionales y ya en fase de madurez.

Es normal y esperado que nuestros resultados operativos sean todavía negativos, ya que al encontrarnos en un sector muy nuevo es necesario realizar grandes inversiones. Pero lo más importante es que esas pérdidas se vayan reduciendo trimestre a trimestre, como venimos demostrando, y que ustedes puedan ver cómo la rentabilidad se convierte en una realidad, dejando de ser tan solo una expectativa. Adicionalmente a los resultados no operativos, nuestras cuentas reflejan un muy elevado coste por el concepto de amortización del fondo de comercio, derivado de nuestro crecimiento vía adquisiciones.

Las empresas de Internet, como Terra Lycos, tienen su principal activo en su equipo humano y su desarrollo tecnológico, y poseen pocos activos en balance, con lo cual, en el momento de producirse adquisiciones, se genera un gran fondo de comercio, que es la diferencia entre su precio de compra y su valor en libros.

Ese fondo de comercio, que Terra amortiza de manera muy conservadora y rápida en tan sólo cinco años, seguirá penalizando nuestro resultado neto y originando pérdidas, pero, como ustedes saben, se trata de un mero apunte contable y no supone salida de caja alguna, las inversiones ya fueron realizadas.

Para finalizar con el repaso a los estados financieros, y en referencia al balance, hay que añadir y destacar, como un aspecto muy relevante, nuestra sólida situación financiera, con una liquidez en caja de 2.500 millones de euros, es decir, es decir del orden de 416 mil millones de pesetas, y sin deuda alguna, lo que nos sitúa como una de las compañías de Internet mejor capitalizadas y nos abre las puertas para afrontar nuevos retos, sin perder nunca de vista nuestro enfoque en el crecimiento con rentabilidad.

Como ven, los datos operativos y financieros expuestos, con aumentos de tres dígitos, corroboran mis anteriores palabras: Terra Lycos es ya un referente del sector, por cuanto posee una cobertura geográfica muy superior a la de su competencia, unos socios estratégicos de reconocida solidez mundial y una clara y definida visión empresarial a medio y largo plazo.

Este próximo pasado, porque la corta trayectoria de la sociedad no permite hacer aún historia, anima a mirar al futuro con fundado optimismo. Es fácil, tras lo hasta ahora logrado, otear un horizonte empresarial y un porvenir brillante y enormemente prometedor. Para ello, contamos con dos armas poderosas y ya ampliamente contrastadas en estos dos años.

En primer lugar, nuestro accionista más significativo, Telefónica, que permanentemente ha demostrado su compromiso en el proyecto, ha alentado cuantas iniciativas hemos emprendido y ha brindado en todo momento su total confianza y apoyo, como se refleja en la suscripción de la ampliación de capital, por valor de 2.200 millones de euros, 365.000 millones de pesetas, realizada en septiembre del pasado año.

El acuerdo con Telefónica Data para Iberoamérica, al que anteriormente me he referido, conlleva numerosas ventajas derivadas de la considerable mejora tecnológica y permitirá el traslado de la gestión de los productos de nuestro negocio de portal en todo el continente americano a Estados Unidos, donde podremos beneficiarnos de costes inferiores a los actuales en un 70 u 80%, y eso es posible, no solo gracias a la gestión desde Estados Unidos que acabo de mencionar, sino también a las redes de comunicación instaladas por Emergia, otra Compañía del Grupo Telefónica. Ambas iniciativas nos colocan en una verdadera ventaja competitiva.

En segundo lugar, he de referirme al equipo humano de Terra Lycos, multinacional y multicultural, de probada capacidad y conocimientos, que no ha regateado esfuerzos en el arduo trabajo que se ha llevado a cabo. Este equipo está organizado de forma eficiente, siguiendo un esquema de relación matricial enfocada en áreas geográficas y unidades de negocio, como corresponde a una empresa global. En este contexto, he de manifestar mi gratitud también a los miembros de Consejo de Administración de Terra Lycos, que comparten conmigo la gestión de la sociedad, por su conocimiento, entrega y dedicación y por la ilusión permanente que están demostrando por cumplir nuestros objetivos.

En nuestro compromiso con las iniciativas más importantes que tenemos para este año, el desarrollo personal del equipo de Terra Lycos continúa siendo un tema clave para nosotros. Estamos convencidos del componente competitivo y diferenciador de los empleados de la Compañía, y por ello, continuaremos potenciando lo mejor de cada uno de ellos, a la vez que seguiremos reclutando a los más brillantes profesionales.

En los próximos meses, vamos a aplicar una serie de programas, tanto locales como globales, que abarcan desde el desarrollo de las habilidades directivas y de liderazgo, a programas de entrenamiento individual, haciendo del e-learning o formación online una herramienta de uso para todos nuestros empleados.

El objetivo de estos programas pasa por centrarse en los nuevos valores de Terra Lycos y en los comportamientos de éxito y competitividad que aquí estamos formulando. De esta forma, junto con el esfuerzo de todo el equipo directivo y de los empleados, podemos garantizar que estamos mejorando su especialización y capacitación, lo que nos permitirá conducir a nuestra Sociedad con éxito en el futuro.

A ambos pilares decisivos en nuestro quehacer, a Telefónica y al personal de Terra Lycos, quiero aquí manifestar mi más sincero agradecimiento.

A todos nos queda claro que nuestra misión para lograr un negocio sostenible a largo plazo, radica en conjugar la rentabilidad y el crecimiento con ser el destino en Internet más visitado del mundo. Para ello, nuestro planteamiento estratégico es continuar la línea de crecimiento hasta ahora mantenida.

Pero al crecimiento tenemos que añadirle y explotar las oportunidades de negocio infinitas que tiene este mercado, compaginado, como elemento fundamental, con la rentabilidad, concepto en el que coinciden la nueva y la vieja economía.

Es obvio que las empresas que actúan en el mundo de Internet han de combinar los avances de las nuevas tecnologías con la búsqueda de beneficios, al igual que en la economía tradicional, de manera que tanto el crecimiento como la rentabilidad mantengan una línea de ascenso y progresión regular y constante a lo largo del tiempo, para así garantizar la sostenibilidad a largo plazo a la que me refería antes.

Con estas premisas como misión, que definen bien a las claras nuestras prioridades, afrontamos el futuro con decisión y con clara visión empresarial, aportando a lo hasta ahora logrado nuevos procesos y actividades, que sin duda mejorarán la eficiencia y, por lo tanto, redundarán directamente en nuestra cuenta de resultados.

Un tema clave que no quiero dejar de abordar, porque sé que les interesa y les preocupa a ustedes tanto como a nosotros en el equipo directivo, es el de la evolución del precio de la acción. Quiero recalcar aquí que, tanto a mí como al resto de empleados, también nos preocupa enormemente la evolución de la cotización. Como profesionales que somos, buscamos el éxito de Terra Lycos y como personas, queremos el bienestar de nuestras familias, que en gran medida está condicionado al éxito de la empresa, ya que el trabajo de la práctica totalidad de la plantilla está incentivado con un programa de opciones sobre acciones de la Sociedad.

Si bien Terra se constituyó probablemente como la salida a Bolsa de más éxito de la historia del mercado español, hoy día ha perdido todas las ganancias obtenidas desde entonces y cotiza por debajo de su precio de colocación. Hay muchos factores detrás de este negativo comportamiento que vamos a analizar a continuación. Para ponernos en antecedentes, déjenme recordarles al Gobernador de la Reserva Federal de Estados Unidos, Alan Greenspan, quien en 1998 ya apuntaba que percibía cierta exuberancia en los mercados, especialmente en el sector tecnológico.

Desde el nacimiento de Internet como sector, la economía norteamericana en general no había atravesado por ninguna fase de desaceleración. Las previsiones de crecimiento del PIB que había hace tan solo un año, difieren sustancialmente con las de ahora. Sirva de ejemplo que en muy poco espacio de tiempo, para animar la economía, Estados Unidos ha rebajado los tipos de interés casi un 40%, situándolos en un 4%.

En base a esas antiguas previsiones optimistas, en la Junta General del pasado año, la compañía anunció unas estimaciones que ahora se ha demostrado no ser alcanzables, ya que se hicieron basadas en circunstancias del mercado que no se han cumplido, y con la consecuente repercusión en el valor de la acción.

El sector de Nuevas Tecnologías ha sido el máximo exponente de la especulación en el corto plazo, pero también el de mayor riesgo y volatilidad, como se refleja en cualquiera de los gráficos que ustedes están viendo ahora, comparando el Nasdaq con el Dow Jones, el Nuevo Mercado con el Mercado Continuo y la economía tradicional con la nueva economía.

Es preciso destacar que Terra Lycos es una empresa nueva en un sector nuevo, lo que técnicamente se llama un sector en fase de introducción. Por aportar un dato anecdótico, el término Internet ni se menciona en ningún documento de la Expo'92 de Sevilla y sus empresas empiezan a significarse hace apenas seis o siete años. Para todos nosotros, la forma de entender los negocios en general, se ha basado siempre en los principios básicos que componen el Plan de Negocio de empresas en fase de madurez. No olvidemos que, si se analizan los sectores que cotizan en Bolsa, ninguno tiene menos de 50 años de existencia, mientras que el denominado Nuevo Mercado comenzó a cotizar en España en abril del pasado año.

El impacto de estar en un negocio y sector nuevos y de tener vocación de liderazgo mundial, obligan, en términos de inversión, a un esfuerzo económico muy importante para dar a conocer el propio sector, la marca, el modo de utilización de nuestra tecnología, la definición de la comercialización, el desarrollo de la organización, etc., aspectos todos que en la fase de madurez tienen un peso económico completamente diferente, ya que las marcas son conocidas, los usuarios saben utilizar los productos, los canales de distribución están perfectamente definidos y los compradores ya saben tanto de los productos como los propios vendedores.

Por tanto, el significado práctico de todo lo expuesto, en un caso como el de Terra Lycos, se traduce en tener que invertir grandes sumas de dinero para lograr nuestros objetivos de liderazgo y consolidación internacional, y así poder cosechar en el largo plazo los frutos de estas inversiones, en un sector irreversible y comparable perfectamente al de cualquier otro relacionado con la infraestructura de un país.

Y es en un sector nuevo como éste, donde la capacidad de predicción es muy limitada por no tener referentes históricos, y donde la inmensa mayoría de las compañías se encuentran aún en pérdidas y no existe un método preciso para valorarlas efectivamente, y por ello, en lugar de hacerlo en base a sus beneficios futuros, que es como se ha hecho siempre, se deben emplear múltiples sobre ingresos, subscriptores, usuarios, etc., que luego se comparan con los de otras compañías y que lo único que permiten es llegar a la conclusión del valor de la compañía en relación con sus competidores en términos relativos, pero que no sirven para saber si el sector en su conjunto está siendo bien valorado o no.

Así, a principios del año pasado, las compañías del sector estaban cotizando en bolsa con un múltiplo de ingresos de alrededor de 100 veces, es decir una compañía que en 2000 ingresaba 1 millón valdría hoy 100 millones; mientras que hoy se están pagando a múltiplos de entre 10 y 15 veces, es decir, prácticamente diez veces menos que el año pasado. Según mi ejemplo anterior el valor de la compañía bajaría de 100 millones a sólo 10 en tan solo un año. Ante tal situación de incertidumbre, muchos inversores han decidido trasladar sus inversiones en la nueva economía a sectores maduros y a compañías tradicionales.

Además de los enormes costes de introducción de la compañía citados, cabe destacar que el sector y Terra Lycos en particular, tenía un modelo de negocio basado fundamentalmente en la generación de ingresos por publicidad online.

Las inversiones de publicidad por parte de los anunciantes están relacionadas con el crecimiento económico, es decir, si la economía decrece, los gastos en publicidad decrecen, que es lo que está ocurriendo hoy día. Esto, ha afectado especialmente a las compañías de Internet, puesto que la publicidad online aún se encuentra en proceso de consolidación.

Todo esto, que está afectando en el corto plazo al crecimiento de los ingresos de los portales de Internet, lógicamente también ha impactado negativamente en las cotizaciones.

Por otro lado, en pleno período de ajuste de las valoraciones de las compañías de Internet, culminamos nuestra adquisición de Lycos el 27 de octubre del pasado año y nos encontramos con que, al día siguiente del cierre de la transacción, pasamos, de tener la mayor parte de nuestro accionariado en Europa, a tenerlo en Estados Unidos, lo que implicaba que prácticamente la mitad del capital social estaba en manos de inversores norteamericanos, antiguos accionistas de Lycos, quienes, posteriormente, bien por las propias circunstancias del mercado o bien porque no quieren o no pueden tener valores europeos, han vendido sus acciones y han sometido a la compañía a una presión añadida en su cotización.

Sin embargo, del puro análisis de la evolución del precio de Terra Lycos y del resto de sus competidores, vemos que todo el sector ha sufrido casi por igual y Terra Lycos sigue siendo, de todas las empresas del sector que han salido a Bolsa en los últimos años, la que mejor comportamiento ha tenido.

Hemos pasado de tener un valor de 3.300 a 5.600 millones de euros, prácticamente un billón de pesetas. Valemos hoy casi el doble de lo que valíamos cuando salimos a Bolsa. Desde primeros de año, Terra Lycos es la segunda compañía que mejor se ha comportado en Europa y uno de nuestros principales competidores más directos en Estados Unidos ha perdido el doble de valor que Terra Lycos durante este año. Seguimos estando, al igual que hace un año, entre las mayores compañías del sector.

Por otro lado, estamos sufriendo una reducción del volumen de contratación que está afectando a la bolsa en general, pero especialmente al sector tecnológico. En nuestro caso, el volumen diario de contratación ha caído en torno a un 35%.

Nuestra cotización ha sufrido lo que han sufrido las demás, por causas que nada tienen que ver con nuestra gestión, sino por circunstancias puntuales del mercado. Seguimos siendo una de las apuestas de los analistas a futuro en este sector, que en la actualidad muestra una atonía en cuanto al ánimo inversor. Pero, la práctica totalidad de los analistas, coinciden en recomendar no vender las acciones de Terra Lycos.

Es difícil saber exactamente cuánto puede llegar a valer esta compañía y, en cualquier caso, eso le corresponde al mercado decirlo; pero teniendo en cuenta los activos que tenemos, nuestra marca, nuestra posición en caja, nuestros socios, los contratos con clientes y los países donde somos líderes, creo que nuestra compañía hoy cotiza muy por debajo del precio que debería cotizar, en comparación con las valoraciones que se hacen de nuestros competidores.

Como ya les comenté con anterioridad con referencia a la común preocupación sobre la evolución del precio de la acción, quiero recordarles que existe a su disposición una Oficina del Accionista y un servicio con un teléfono 900 a través de los cuales nos gustaría fomentar nuestra comunicación con ustedes.

Por todo lo expuesto, quiero transmitirles confianza en el valor. Invertir en Terra Lycos debe ser una inversión a largo plazo para ustedes, señores accionistas, y para nosotros, empleados de la sociedad. Estamos haciendo lo que debemos, que es intentar que esta compañía sea rentable lo antes posible.

Seguimos siendo una de las únicas empresas realmente globales en este sector y, junto con el apoyo de nuestros socios y accionistas, nuestro gran equipo humano y nuestra gestión, estoy convencido de que acabará teniendo un reflejo positivo en la cotización de la acción.

Si estamos de acuerdo en que el momento idóneo de comprar es cuando los precios están bajos, hoy el valor es una oportunidad, y para quien ya está, es un buen momento para buscar el balance de su cartera.

Estamos en un mercado en el que no hay espacio para tantas compañías. El sector ya ha iniciado una fase de consolidación y sólo sobrevivirán las empresas líderes, y pueden estar seguros de que Terra Lycos será una de ellas.

Pero es que, además, Señoras y Señores Accionistas, nadie en Terra Lycos tiene la vocación de agorero, de mirar al cielo hasta que escampe o, en nuestro caso, dedicarnos a consultar magnitudes y cotizaciones y esperar a que lleguen los ciclos benévolos y favorables. Nuestro talante empresarial es proactivo y nuestro espíritu es decididamente positivo para emprender nuevas iniciativas que continúen aportando valor a la empresa.

En este sentido, la sólida situación financiera de la Compañía nos permite consolidar nuestra presencia en los mercados en los que ya actuamos y, al mismo tiempo, abordar otros nuevos mediante adquisiciones estratégicas selectivas.

En este primer trimestre de 2001 hemos adquirido la comunidad financiera líder en la Web norteamericana, Raging Bull, uno de los mejores de la Web según la revista Forbes, que ofrece a los inversores particulares más de 13.000 foros de debate y cuenta con más de dos millones de usuarios únicos al mes. Esta adquisición refuerza nuestra posición de liderazgo en portales financieros, que con Invertia ya teníamos en España e Iberoamérica.

Igualmente, en el primer trimestre transcurrido, Terra Lycos adquirió Iberwap, proveedor líder de servicios y contenidos de cartografía digital en España, con las últimas tecnologías en sistemas de localización, seguimiento y rutas, además de nuestro lanzamiento de Terra Caribe, que ha iniciado su actividad con la presentación del portal en la República Dominicana. Queda claro nuestro irrenunciable afán de crecimiento.

Pero como he dicho, lo verdaderamente importante de cara a conseguir que la acción suba, es que tal crecimiento vaya acompañado de rentabilidad sostenible. Se está haciendo un gran esfuerzo para entrar en rentabilidad lo antes posible, pero aunque el resultado antes de intereses, impuestos, depreciación y amortización (EBITDA) sea negativo, hay una mejora, y muy significativa, trimestre tras trimestre.

El EBITDA a 30 de abril de 2001 fue de -89,4 millones de euros. Esto supone un -38% de los ingresos totales, lo que representa una mejora de 16 puntos respecto al cuarto trimestre de 2000 y consolida una tendencia iniciada a partir del tercer trimestre del pasado año, en el que el EBITDA fue -71%, lo que significa una mejora de 33 puntos en tan solo siete meses, tendencia que confiamos mantener en el futuro, hasta conseguir un resultado operativo positivo a mediados del próximo año 2002.

El sector en el que nos movemos, debido a su bisoñez, y como comentaba antes, adolece de la falta de datos históricos que ayuden a predecir el futuro próximo. Hay circunstancias externas, como pueden ser las variables macroeconómicas, e internas, como adquisiciones estratégicas importantes, que pueden hacer variar estos plazos. Sírvale a ustedes los datos expuestos como referencia de nuestra evolución empresarial y como expresión de la decidida voluntad de todo el equipo de Terra Lycos por mantener esta línea.

Los resultados se ven favorecidos, por otra parte, con una política de reducción de costes que no limiten el crecimiento. Ya en el primer trimestre de este año la cifra de gastos operativos se redujo en un 21% con respecto al trimestre anterior, merced a la materialización de sinergias procedentes de la fusión con Lycos, que ya hemos mencionado, y de la implantación de procesos de mejora en la gestión de los recursos de la empresa.

El proceso de integración con Lycos ya está prácticamente culminado, aspecto que contribuye a la creación de una cultura propia de Terra Lycos, basada en el esfuerzo y en la conciencia de que es necesario mejorar permanentemente la calidad de nuestros productos y su utilidad para los clientes.

Dentro de esta línea, debo mencionar la puesta en marcha de varias iniciativas corporativas ya probadas en muchas empresas y que originan mejoras muy significativas en áreas como la reducción de costes y calidad, entre las que destaca especialmente la metodología Seis Sigma. He tenido la oportunidad de aplicar estos métodos a lo largo de mi experiencia profesional y puedo dar fe de sus beneficios en un relativamente corto espacio de tiempo.

La rentabilidad pasa por ampliar y completar nuestra oferta de servicios y contenidos, así como por racionalizar la que tenemos actualmente, que es otra de las grandes sinergias de la adquisición de Lycos, de tal forma que el usuario sienta satisfechas sus necesidades.

No cabe duda de que muchos de los actuales servicios no podrán ser ya gratuitos, con lo que se generarán nuevas fuentes de ingresos. En ese sentido, estamos decididos a potenciar los canales verticales de servicios con valor añadido, en temas que acusan una fuerte demanda y buenos márgenes, como finanzas, viajes, formación, música, motor o recursos humanos y empleo.

En este sentido, además de las ya mencionadas, contamos con otras joint ventures en estos sectores, como son el caso de Uno-e, junto con el BBVA; Rumbo, con Amadeus; A Tu Hora, con Telepizza; Inversis, con socios como Caja Madrid, Banco Zaragozano, Indra y El Corte Inglés, o el portal vertical del motor, Azeler junto al BBVA.

En lo que se refiere a empleo y recursos humanos, se han lanzado recientemente dirección.es en España, producto de la adquisición de una parte mayoritaria en Bumeran, y Emplaza, junto a Meta 4, una plataforma para la buena gestión de los recursos humanos de la empresa. También, la adquisición de Ifigenia, supuso la creación del primer portal de contenidos educativos en España y Latinoamérica.

Por otra parte, es indudable que el número de usuarios con que cuenta Terra Lycos, ahora ya en 42 países, es un público objetivo seleccionado idealmente para cualquier campaña publicitaria, por lo que nuestros sitios se convierten en excelentes soportes.

Así lo han entendido más de 3.000 empresas anunciantes, un 76% de las cuales pertenecen a la economía tradicional. Seguiremos reforzando esta línea de ingresos, en la que ya figuran la gran mayoría de marcas reconocidas mundialmente, entre las que se debe de destacar más de la mitad de las 50 que encabezan la lista de Fortune.

Finalmente, vamos a potenciar al máximo el comercio electrónico. Ya son más de 5.000 las tiendas que ofrecen sus productos y servicios a través de Terra Lycos, como uno de los canales más efectivos para llegar a sus clientes.

Queremos ofrecer a la pequeña y mediana empresa el entorno más rápido, seguro, sencillo y económico para que traslade su negocio a Internet, proporcionándole soluciones de comercio electrónico, con el software, los medios de pago para crear un entorno de confianza.

Continuamos mejorando nuestros servicios y productos y desarrollando otros nuevos, de modo que se diferencien del resto y que puedan suponer nuevas fuentes de ingresos. En este sentido, estamos abiertos a las posibilidades tanto online como offline.

Como he indicado anteriormente, disponemos de una enviable situación de liquidez que utilizaremos, aprovechando las oportunidades del mercado para crecer, pero siempre de una forma rentable. También, en lo que se refiere a nuestro negocio de acceso, ofreceremos servicios de comunicación de valor añadido que nos permitan cobrar por los mismos además de incrementar el número de suscriptores.

Tengo el convencimiento de que estas iniciativas hasta aquí enumeradas, más los logros ya obtenidos, aportarán a la opinión pública en general y a la inversora en particular, una renovada definición del valor y del potencial empresarial de Terra Lycos.

Solo cuando los diferentes actores financieros, merced al conocimiento de las iniciativas y datos hasta aquí expuestos, se convenzan de la realidad irreversible del mundo de Internet y de la solvencia y la solidez incuestionables del proyecto Terra Lycos, será entonces cuando llegará el reconocimiento de su valor real y, consecuentemente, de su cotización en los mercados.

Señoras y Señores Accionistas: Quisiera terminar mi intervención haciendo una reflexión personal en voz alta y así se la transmito a ustedes. Cuando en el mes de agosto pasado se me ofreció la presidencia ejecutiva de Terra Lycos, fui consciente de que se planteaba ante mí un verdadero reto empresarial. Suponía el desafío de crear un mundo económico nuevo, en ese esfuerzo de hacer camino al andar.

Tenía el mismo sentimiento que hace un siglo vivieron los pioneros de otros sectores como la electricidad, el ferrocarril o el teléfono, donde no faltaron detractores que auguraron el fracaso del tren, por su inflexible movilidad sobre las vías o que limitaron el teléfono a la audición musical, pues nadie estaría dispuesto a hablar con alguien a quien no ve.

Internet no es una moda pasajera o un entretenimiento para snobs. Su implantación ha sido incomparablemente más rápida que otros productos que hoy tenemos tan asumidos como el propio teléfono o el televisor. El mundo empresarial lo ha hecho suyo en menos de un lustro y millones de personas hoy viven de su utilización, como elemento de comunicación y de conocimiento.

Y esta indiscutible aceptación genera ingentes recursos económicos. En otras palabras, y déjeme que sean claras y llanas, Internet es un buen negocio, que no ha hecho más que empezar y al que es fácil augurar un brillante futuro.

Con ese espíritu innovador pero con los pies en la tierra y vigilando los números, Terra Lycos se está posicionando de forma privilegiada en los países más desarrollados y goza de una presencia intercontinental como ninguna otra compañía, con la vocación y disposición decididas de liderar este sector.

Mi plena convicción de éxito es lo que me anima a pedirles a ustedes la renovación de su confianza y que sigan con nosotros en este atractivo y, muy pronto, rentable proyecto empresarial.

Muchas gracias