ECONOMIA

Xavier Bigatà considera que la OPA de Agbar, rechazada mayoritariamente por los accionistas de CASSA, «nos ha hecho más fuertes y refuerza nuestro plan estratégico, basado en la calidad, el buen servicio y una tecnología propia». Bigatà pide ahora a Agbar, que ha alcanzado un 13,51% de CASSA, que sea «un socio y un competidor en el mercado, leal». De cara al futuro, Bigatà subrayó que «el mejor blindaje es la confianza de los accionistas», aunque no descarta una salida de la bolsa si se siguen produciendo «interferencias» en el normal funcionamiento de la compañía.

«CASSA sale reforzada tras la OPA»

Xavier Bigatà apuesta por la calidad, el buen servicio y una tecnología propia

JOAQUIM MARTÍN

LLUÍS FRANCO

De izquierda a derecha: Carles Casas, Pere Fonolleda, Miquel Àngel Fos, Xavier Bigatà, Lluís Pascual y Paulino García

La Companyia d'Aigües de Sabadell (CASSA) celebró ayer en su sede social el tradicional encuentro con los medios informativos con motivo de la Navidad. Un encuentro marcado por la finalización de la Oferta Pública de Adquisición de acciones (OPA) lanzada por la Societat General d'Aigües de Barcelona (Agbar), que sólo ha obtenido el 2,09% de las acciones a las que se dirigía la oferta.

El presidente de CASSA, Xavier Bigatà, visiblemente satisfecho por el resultado final de la OPA, agradeció a accionistas, instituciones y empleados una adhesión que ha frustrado la operación de Agbar.

«La actividad del Grupo CASSA en el 2010 -valoró Bigatà- ha estado marcada por dos circunstancias: la crisis, traducida en un menor consumo industrial y doméstico, y la OPA de Agbar, que, durante seis meses, ha obstaculizado nuestra labor, nos ha hecho perder algunos contratos y ha comportado costes extras».

A pesar de esta atípica situación, «el grupo ha centrado su actividad en su *core business*: las actividades relacionadas con el ciclo integral del agua, con el objetivo de consolidarse como el segundo operador en servicios de agua de Catalunya».

Paralelamente, «hemos potenciado la actividad de las filiales relacionadas con el mundo del agua; en especial, en el ámbito de la ingeniería, la construcción y la gestión integral, en sectores como los turísticos».

Los resultados han sido positivos. «Pese a que el volumen de agua suministrado por el grupo ha bajado un 3% respecto al 2009, siguiendo la tendencia del mercado del agua, las principales magnitudes han presentado un comportamiento que podríamos calificar de bueno, apoyadas por los ingresos recurrentes y la optimización de los costes operativos».

El Grupo CASSA espera cerrar este 2010 con una cifra de negocio de 38,5 millones de euros (22,7 millones procedentes de la venta de agua, 11,9 millones del saneamiento y la prestación de servicios y 3,9 millones de la ingeniería y obras), frente a los 39,3 millones del 2009.

Bigatà subrayó la favorable evolución del EBITDA del grupo, cifrado en 7,5 millones de euros, frente a los 6,8 millones del 2009, y del resultado de explotación, 4,3 millones, frente a los 3,6 millones del año anterior.

Un grupo con recorrido

«Son datos muy positivos, ya que responden a la actividad del *core business* de CASSA, y demuestran que el grupo tiene recorrido».

En este punto, avanzó que «el resultado neto consolidado rondará los 2 millones de euros, importe similar al del 2009, aunque la crisis bursátil y financiera ha provocado un impacto transitorio en la cartera de valores de Ribatallada, filial patrimonial del grupo, que puede hacer variar el importe final».

Xavier Bigatà habló extensamente sobre la OPA de Agbar, presentada el pasado 28 de junio. «Debo decir que el consejo de CASSA nunca se planteó vender la compañía. La OPA hostil de la filial de la francesa Suez nos planteó una situación muy incómoda y ha fracasado, ante todo, porque CASSA tiene un buen proyecto empresarial, basado en un ambicioso plan estratégico a cinco años».

«No hay que hablar tanto de 'sabadellismo' como de un criterio profesional y empresarial en el rechazo a la oferta de Agbar, que era insuficiente y abría un futuro indefinido a la compañía».

Bigatà pide ahora a Agbar «que sea un socio -tiene un 13,51% del capital- y un competidor en el mercado, leal. Que colabore, como segundo accionista que es, en la defensa social de CASSA».

¿Blindar las acciones de CASSA? «El mejor blindaje, como se ha demostrado, es la confianza de los accionistas en la compañía y su futuro. Agbar ha de entender el mensaje claro que le ha enviado CASSA y la sociedad civil sabadellense de que queremos una compañía independiente. No hay duda de que CASSA ha salido reforzada tras la OPA porque el accionariado ha cerrado filas».

En cualquier caso, Bigatà no descartó una salida de CASSA de la bolsa si se siguen produciendo «interferencias» en el normal funcionamiento de la compañía ■

SOCADE exporta 'know-how' a Madrid

Xavier Bigatà destacó expresamente, en el balance de actividad del 2010, lo realizado por SOCADE, filial de ingeniería que, además de abrir oficina en Madrid, se adjudicó dos concursos convocados por el Canal de Isabel II, por un importe de 2 millones de euros. Por una parte, SOCADE elaborará la topografía de los sistemas de colectores y emisarios de la red de alcantarillado de la Comunidad de Madrid. Por otra, realizará la modelización hidráulica de la red de abastecimiento de Madrid. A estos contratos, hay que añadir los proyectos adjudicados por el Ministerio de Fomento.
El Grupo CASSA tiene otra filial de ingeniería, ERTHEC, especializada en el tratamiento de agua y la generación de energía.

Una empresa necessita un bon gestor per tenir resultats.
Els teus diners, també.
Truca al 902 323 000 o entra a bancsabadell.com
Sabadell