



DISCURSO PRESIDENTE

D. Jacinto Rey

2009 ha sido uno de los años más complicados para la economía mundial, la española en particular y muy especialmente para el sector de la construcción e inmobiliario donde GRUPO SANJOSE desarrolla todas sus actividades.

El principal reto de nuestra organización ha sido adoptar las medidas necesarias para adecuar la gestión de nuestros negocios y la estructura de nuestro balance a la nueva realidad presidida por una crisis, en principio financiera, pero que acabó afectando gravemente a la economía productiva. Todo ello en un contexto en el que GSJ se encontraba consolidando una apuesta estratégica como fue la toma de control de Parquesol.

Se reaccionó de manera contundente y rápida al nuevo escenario adoptando las siguientes medidas:

1.- Refinanciación de la deuda global del Grupo, lo cual nos dio estabilidad financiera por 6 años, con todas las matizaciones propias de la complicada situación actual. Aún cuando la práctica totalidad de nuestro sector acabó refinanciando su deuda, ser de los primeros se valoró negativamente por los medios y el mercado. El tiempo demostró que la rápida reacción nos permitió conseguir unas condiciones, en términos de plazo y coste, comparativamente mejores a las negociadas posteriormente por las empresas en plena crisis financiera.

2.- Simplificamos nuestra estructura societaria, en un esquema más sencillo y eficiente.

3.- Adecuamos nuestra dimensión empresarial a la cifra de negocio actual de manera que nuestros costes de estructura, disminuyeron en 78 MM € lo que representa una reducción del 21% respecto al ejercicio anterior.

4.- Fortalecimiento de nuestro sistema de gestión de riesgos y selección de clientes. Esta política está dando sus frutos. Les diré que las incidencias sobre papel descontado en el segundo semestre del ejercicio fue 0.

5.- Mejoramos el margen bruto de nuestros negocios que pasó del 6,1% en 2008 al 6,6% en 2009.

6.- Incremento de la Expansión Internacional. El Grupo ha venido exportando sus capacidades constructivas, inmobiliarias y de servicios a otros mercados a lo largo de las dos últimas décadas. Hoy nuestra cartera internacional representa ya más del 30%. No se trata de un desembarco internacional provocado por las dificultades de mercado doméstico sino la continuación de un esfuerzo presente en la estrategia del Grupo.

A nuestro país vecino Portugal llegamos hace 21 años, supone hoy el 12% de nuestra cifra de negocio. Desde Portugal hemos abordado los países de su área de influencia, entre los que se cuentan: Cabo Verde donde llevamos 8 años y Angola donde empezamos a estar presentes este año. Mozambique está en nuestra programación del 2012.

Argentina, país en el que nos establecimos hace 14 años, mantenemos una estructura que abarca todas nuestras áreas de actividad (Edificación, Obra Civil, Desarrollos Urbanísticos, Energía y Comercial). Destacar que en 2009 iniciamos el desarrollo urbanístico de La Matanza - Buenos Aires, en terrenos de nuestra propiedad donde pretendemos desarrollar 20.000 viviendas.

En Argentina hace 3 años tomamos control de la sociedad cotizada Carlos Casado, lo cual nos permitió diversificar y entrar en la producción de alimentos sobre las tierras que tiene en Paraguay. Casado entró a cotizar en Nueva York en el ejercicio pasado. Desde nuestra entrada la capitalización bursátil de la compañía se ha incrementado en un 57%.

Llevamos 6 años en Perú, donde hemos promociona y construido 1.300 viviendas y estamos promocionando y construyendo otras 3.300.

Hace 15 años que estamos en Alemania, 13 en Estados Unidos y 8 en Francia.

En los 3 últimos años hemos saltado a aquellos mercados de mayor crecimiento y que cuentan con un sistema jurídico y económico razonablemente seguro. En este sentido, destacamos los siguientes emplazamientos:

- Chile, en 2009 resultamos adjudicatarios de una concesión para el proyecto, construcción y gestión den de dos hospitales (Maipú y La Florida) en Santiago de Chile, que han incrementado nuestra cartera en 600 MM \$.
- India, en 2009 fuimos adjudicatarios y estamos construyendo 4 túneles ferroviarios en asociación con una empresa local. Hemos licitado obras por 600 MM € que están pendientes de resolución.
- En los países del Golfo Pérsico tenemos licitaciones pendientes de resolución por 500 MM € y 1.600 MM € en estudio.
- En Brasil contamos con una propiedad en Bahía desde hace dos años (estamos poniendo en marcha la promoción), y estamos estudiando la penetración en Brasilia y Porto Alegre.

Los principales hitos de la actividad del Grupo a lo largo del año 2009 fueron:

- GSJ fue la única sociedad que accedió al Mercado Continuo de la Bolsa Española en 2009. El objetivo era tener acceso a los mercados de capitales y poner en su verdadero valor nuestras acciones, con espíritu de permanencia.
- Se consiguió la aprobación del Plan Parcial del Desarrollo Urbanístico de Chamartín en Madrid, el mayor desarrollo urbanístico europeo.
- Continuamos afianzando nuestra imagen de marca (y clasificaciones) que nos permiten acceder a prácticamente a cualquier licitación, tanto a nivel nacional como internacional.

Para terminar mencionarles las obra que consideramos más importantes en 2009:

El Centro Comercial Dot Baires Shopping en Buenos Aires (Premiado como mejor Centro Comercial en Latinoamérica en 2009), el Tramo de AVE Madrid-Valencia ejecutado en el Embalse de Contreras, la rehabilitación del Teatro Colón de Buenos Aires y el Hospital Universitario Central de Asturias (Oviedo).

El futuro inmediato continuará siendo complejo. Para enfrentarnos a él contamos con nuestra gente, unos negocios sólidos y diversificados y un balance equilibrado. Creo por ello que GSJ está preparado para continuar compitiendo. Nuestra acción no refleja el valor del Grupo, en esto coinciden los analistas bursátiles. GSJ tiene mucho recorrido.

Les agradezco su apoyo como accionistas y les invito a continuar participando en el futuro de nuestra sociedad. Cuenten con mi compromiso de gestor y accionista.

MUCHAS GRACIAS