

Apuesta decidida por un nuevo modelo de distribución de proximidad sostenible

Saba cierra un acuerdo con Districenter para asumir el 51% del accionariado de Geever

Salvador Alemany presidirá el Consejo de Administración de la compañía logística de última milla

- Saba y Geever colaboran desde hace más de tres años en Barcelona desarrollando un modelo sostenible de distribución urbana a través de una red de aparcamientos de Saba y de Bamsa que funcionan como *microhubs* y que ha reducido las entregas fallidas por debajo del 10%.
- El objetivo es consolidar Geever como uno de los principales actores de la movilidad de la última milla, potenciando el modelo de operador neutro, incrementando emplazamientos y equipo humano para afrontar el desarrollo, y acometer la expansión a otras ciudades, priorizando los aparcamientos de Saba.

Barcelona, 2 de julio de 2021

En su voluntad de seguir ampliando la oferta de movilidad y de ser parte de la solución al descenso de la contaminación y de la congestión viaria de las ciudades, Saba ha llegado a un acuerdo con la compañía logística Districenter (Holding M. Condeminas) para entrar en el accionariado del operador Geever, especializado en la distribución de última milla, y que dispone actualmente de almacenes en cinco aparcamientos de Barcelona de la red de Saba y de Bamsa, con previsión de incrementarlos a nueve próximamente.

Saba asumirá el 51% del accionariado de Geever, a través de una ampliación de capital inicial. Tras esta nueva distribución accionarial de Geever, el Consejo de Administración de la compañía está presidido por Salvador Alemany (Saba), Jordi Archs (Districenter) es el vicepresidente, y Pere Roca (Districenter), su Consejero Delegado. Cuenta con dos vocales, Xavier Álvarez y Joan Viaplana, en representación de Saba, y Carlota Masdeu (Saba), como Secretaria no Consejera.

El presidente de Saba y de Geever, Salvador Alemany, y el Consejero Delegado de Geever, Pere Roca, han dado hoy a conocer en una rueda de prensa en Barcelona los detalles de esta operación. Para Saba, se trata de dar continuidad al modelo de aparcamiento que impulsa desde hace años: *hubs* de servicios de movilidad sostenible que aprovechan sus localizaciones estratégicas en los centros de las ciudades, su capilaridad y su servicio ininterrumpido para trabajar como un agente integrado en la política y en la cadena de la movilidad de personas (vehículo eléctrico, *sharing*, movilidad unipersonal) y, asimismo, de mercancías (última milla).

Salvador Alemany ha recordado que Saba y Geever colaboran desde hace más de tres años en Barcelona desarrollando un modelo sostenible de distribución urbana de mercancías (DUM) basado en el reparto de proximidad a domicilio (última milla) sostenible y eficiente, y en una red de aparcamientos que funcionan como *microhubs* de distribución y que cubren áreas cercanas que permiten rutas cortas y una integración con el barrio y sus ciudadanos. Esta experiencia ha logrado reducir las entregas fallidas por debajo del 10%. El objetivo, ha concluido el Presidente de Geever, es crear una alternativa sostenible a la DUM, consolidar un modelo de operador neutro y “crecer hasta convertirse en uno de los principales actores de la movilidad de la última milla”.

El Consejero Delegado de Geever, Pere Roca, ha enumerado cuáles son los pilares del modelo de reparto que lleva a cabo la compañía: la entrada nocturna de las mercancías en los *microhubs* de distribución, con la reducción de congestión y contaminación asociada; la distribución de proximidad, mediante vehículos sostenibles y unipersonales y repartidores del barrio, que disponen de contrato laboral, y tienen conocimiento del territorio y de sus vecinos, aprovechando además para llevar a cabo acciones de integración de colectivos en riesgo de exclusión social.

También ha añadido, como factores diferenciadores, la utilización de una red capilar de puntos de distribución que logran hacer llegar de manera eficiente las mercancías al cliente final y que asimismo funcionan como puntos de concentración de la logística inversa (devoluciones), permitiendo dar servicio al comercio local. Finalmente, el modelo de proximidad de Geever incluye el uso de los aparcamientos como infraestructuras que actúan como *hubs* de distribución y que aportan como valor añadido la disponibilidad 24/7, la cobertura capilar de toda la ciudad, operaciones nocturnas sin ruidos molestos y sin ocupación del espacio público y la integración de la operación logística y la recarga eléctrica de vehículos.

Actualmente, Geever opera en Barcelona a través de 39 puntos, de los que 17 son aparcamientos públicos (Saba, Bamsa y BSM) y 22, trasteros, con la previsión en un futuro de consolidar una red basada únicamente en aparcamientos, con 60 puntos o *microhubs* de distribución. En este mismo sentido, el Presidente y el Consejero Delegado de Geever han subrayado que los planes de crecimiento de la compañía incluyen el refuerzo del equipo humano, para afrontar los planes de desarrollo, la infraestructura propia (naves, *sorters* y vehículos sostenibles) y, la expansión en otras ciudades, después del crecimiento en Barcelona en una fase inicial, priorizando los aparcamientos de Saba.

El impacto de la DUM en ciudades como Barcelona o Madrid representa un 40% de las emisiones o el 20% de la congestión, con un crecimiento previsto de la demanda en reparto de última milla del 78% en 2030 y su consiguiente efecto medioambiental y de costes. El modelo actual de distribución del e-commerce basado en la utilización de furgonetas para la distribución, comportaría en Barcelona y para una estimación de 63.000 paquetes diarios, 95.000 kilómetros en horario laboral, frente a la reducción del 90% de kilómetros que representa el modelo Geever, realizados además en horario nocturno y sin molestos ruidos en el proceso de carga y descarga.

La distribución de proximidad evita las paradas de los vehículos a motor en vía pública (49% de los transportistas estacionan en doble fila), y consigue reducir el 75% las emisiones en el entorno urbano, permitiendo integrar la recogida en *lockers* sin que estos representen una parada adicional. Esta red de *microhubs* puede, además, dar servicio al comercio tradicional, siendo un potencial elemento para su reactivación eficiente.

Modelo actual de distribución de e-commerce



Distribución a cliente final en furgonetas

- Una furgoneta cada 100 entregas.
- Recorren la ciudad durante 10 h en horario laboral, haciendo 120 paradas en vía pública y recorriendo 150 km.
- Porcentaje de entregas fallidas del 18%.
- Diariamente en Barcelona equivaldría a:
 - 63.000 entregas.
 - 630 furgonetas.
 - 75.600 paradas.
 - 94.500 km (horario laboral).

Modelo de proximidad de Geever



Distribución en los aparcamientos en furgonetas:

- Una furgoneta cada 210 paquetes
- Depositan la carga en 2 h, de noche (o en hora valle), haciendo 1 o 2 paradas en aparcamiento y recorriendo 30 km.
- Distribución de los aparcamientos al cliente final con medios activos
 - Reducción de entregas fallidas <10%.
- Diariamente en Barcelona equivaldría a:
 - 63.000 entregas.
 - 75 furgonetas.
 - 9.000 km (nocturnos).
 - 700 Geevers (repartidores).
- Permite integrar la recogida en lockers sin que estos sean una parada adicional.
- Participación del comercio tradicional.

Comunicación y Relaciones Institucionales
Tel. +34 93 557 55 26 / 93 557 55 59
comunicacion@sabagroup.com
<http://www.saba.eu/es/sala-prensa>

Oficina del accionista
Tel.+34 93 557 55 28
accionistas@sabagroup.com

