

Informe Anual

2016



saba^o



Índice

4	Entrevista
---	------------

12	Balance de 2016
----	-----------------

16	Presentación de la compañía
----	-----------------------------

26	Evolución 2011-2016
----	---------------------

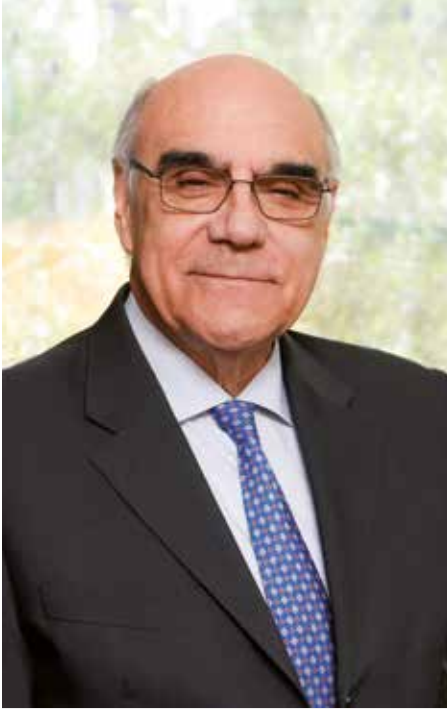
32	Actividad del grupo Saba
----	--------------------------

48	Información económico-financiera
----	----------------------------------

56	Responsabilidad Social Corporativa
----	------------------------------------

64	Presencia
----	-----------

76	50 años de Saba
----	-----------------



Salvador Alemany
Presidente

Josep Martínez Vila
Consejero Delegado

“Saba se consolidará como uno de los principales referentes internacionales del sector”

Puede decirse que Saba cierra una etapa en 2016...

Salvador Alemany: Se trata del final de una primera etapa, que arrancamos en 2011 con un proyecto de refundación, y el inicio de una nueva fase, en la que Saba orienta totalmente su foco hacia la actividad de aparcamientos y la consolidación de la compañía como uno de los principales referentes internacionales del sector. En octubre del pasado año, culminamos la desinversión en el negocio de parques logísticos con la venta de Saba Parques Logísticos, titular de los activos de Cim Vallès (Barcelona), Lisboa Norte en Portugal, y de las participaciones en los parques logísticos Parc Logístic de la Zona Franca (Barcelona), Sevisur (ZAL Puerto de Sevilla) y Arasur (Álava). Esta transacción cierra una etapa en la que se han llevado a cabo cuatro operaciones de desinversión sucesivas que totalizaron 300 millones de euros en fondos propios, maximizando el valor de esta línea de negocio, facilitando llevar a cabo operaciones significativas como las de Adif y Bamsa o CPE en Portugal, y reforzando además la capacidad para seguir creciendo en aparcamientos.

¿Qué destacaría de este período 2011-2016?

“Saba ha acometido entre 2011 y 2016 una transformación interna relevante, convirtiendo el crecimiento y la diversificación geográfica en el principal vector”

Salvador Alemany: Hablamos de un período en el que hemos acometido transformaciones internas relevantes para adaptarnos a la nueva realidad y hemos convertido el crecimiento y la diversificación geográfica en nuestro principal vector. Entre 2011 y 2016, Saba ha incrementado su número de aparcamientos en más de un 80%, hasta los 368, y en un 43% el de plazas, hasta las 195.000, con una inversión acumulada de más de 545 millones de euros y una vida concesional media de 25 años. Y se ha conseguido, en un contexto inicial de profunda crisis económica, de forma simultánea con una mejora de la rentabilidad, en términos de EBITDA sobre ingresos: del 39% en 2011 al 46% de 2016, con una combinación de gestión de ingresos, reducción de costes y nuevos negocios. Se ha logrado, de la misma manera, gracias a la implantación decidida de iniciativas tecnológicas y de reformulación comercial, frente a las nuevas demandas en consumo que establecen parámetros y diferentes reglas de juego, y con el convencimiento de contar con una cultura de trabajo basada en el compromiso y la calidad de servicio como eje conductor, además de disponer de una estructura financiera sólida.

Con todos estos elementos, abrimos ahora una nueva etapa de crecimiento. Y lo hacemos tras cerrar un balance, entre 2011 y 2016, en el que las operaciones de Aena, Adif, Bamsa y CPE supusieron incorporar 189 aparcamientos y 102.000 plazas. Además, en el mismo período, Saba ganó un total de 33 nuevos contratos, que representaron 23.000 nuevas plazas.

¿Cómo valora el ejercicio 2016 de Saba?

“Tenemos un margen EBITDA del 46%, que ha evolucionado de forma creciente y es el más alto de todo el sector a nivel internacional”

Josep Martínez Vila: Si en 2015 apuntábamos potenciales expectativas de recuperación en la actividad de aparcamientos, en 2016 podemos confirmar que se ha mantenido el ritmo positivo de la misma. Así, en 2016 se ha registrado un aumento global del 2% en nuestra actividad de aparcamientos, destacando la mejora en España, con un incremento cercano al 3%. De la misma manera, en Italia nos encontramos con el ejercicio más favorable de los últimos años, continuando con el buen comportamiento de Portugal. En la misma línea, también hemos registrado una recuperación significativa en abonados, del 14%, gracias a las acciones comerciales emprendidas y a la mejora de las variables macroeconómicas y del consumo. En síntesis, los ingresos de explotación del perímetro de gestión de Saba, sin tener en cuenta ya la aportación de parques logísticos y por ello solamente con aparcamientos, se sitúan en los 236 millones de euros, mientras que el EBITDA en la actividad de aparcamientos alcanza los 124 millones de euros. Sin considerar el impacto de las desinversiones, la cifra de ingresos ordinarios sería de 205 millones y la de EBITDA, de 94 millones, con un margen del 46%, que ha evolucionado de forma creciente en los últimos años y que es el más alto de todo el sector a nivel internacional. Las principales magnitudes de Saba reflejan, por una parte, este buen comportamiento del negocio y, por otra, los esfuerzos realizados por el conjunto de la organización en incrementar la eficiencia operativa del negocio, en implantar iniciativas que permitan a la compañía convertirse en referencia del sector, con particular énfasis en los nuevos sistemas de soporte, nuevas tecnologías y eficiencia energética, además de nuevas fórmulas e iniciativas comerciales, y en desarrollar una gestión activa de los contratos, enfocándose hacia el crecimiento.



¿V en cuanto al balance de gestión?

Josep Martínez Vila: Si nos referimos a acciones de mejora en eficiencia operativa, destacar el refuerzo de la actividad del Centro de Atención y Control (CAC), con el 57% de los aparcamientos en España (147 sobre 256) conectados, y la implementación de la tecnología LED en todos los países donde operamos, con más de 40.000 puntos de luz substituidos en cuatro años. Junto a esta tecnología LED, Saba continúa con sus acciones en eficiencia energética en busca, además del ahorro, de la optimización de la gestión y que en 2016 se han centrado en la implantación de un software de gestión que permite el seguimiento y el control de los consumos y de la facturación. En 2016 se han impulsado nuevas líneas tecnológicas y de servicio al cliente, con la extensión de los nuevos sistemas de control (QR en substitución de banda magnética) en la red de Bamsa y en la de Saba, tras la implantación en Adif en 2015. Asimismo, en 2016 hemos finalizado el ejercicio con más de 6,7 millones de movimientos efectuados con el dispositivo de acceso y pago electrónico VIA T, un 18% más que en el anterior ejercicio y se ha seguido con la remodelación integral de las instalaciones, en la que Saba realiza una inversión significativa pensada para mejorar las condiciones de confort de los clientes como, por ejemplo, la instalación de la luz colaborativa o de acompañamiento. Una especial mención para la puesta en marcha, en agosto de 2016, de la nueva web de negocio (saba.es), innovadora en el sector y que permite la compra de productos, futura plataforma de la que será, sin duda, una potente herramienta de *e-commerce*. Las previsiones apuntan a que en un año desde su puesta en marcha, la web recibirá más de 600.000 visitas, con un total de 9.000 transacciones realizadas desde la misma. Finalmente, en cuanto al crecimiento, destacan los contratos del Aeropuerto de Santiago de Chile y la Zona Regulada de San Bernardo, también en Chile, los del Estádio Universitário de Lisboa y Eça (Póvoa de Varzim), en Portugal, y Castro Urdiales (Santander), Montserrat (Mataró) y Virgen del Rocío (Sevilla), en España.

¿Qué retos de futuro se plantean?

Josep Martínez Vila: Los pilares están ya instaurados y son fuertes. Debemos seguir trabajando sobre ellos, siendo fieles a nuestros ejes de actuación: crecimiento, innovación, reformulación comercial y servicio al cliente, y eficiencia operativa. Junto a ellos, una premisa a tener en cuenta: la de la responsabilidad empresarial y la permanente interacción y compromiso con el territorio al que estamos vinculados; y también un factor a tener en cuenta: el nuevo entorno, las nuevas necesidades de los consumidores y la necesidad de reacción y adaptación sin la cual no podremos alcanzar ese nivel deseado de excelencia que nos llevará a situarnos en las



primeras posiciones, a diferenciarnos. En términos más concretos, destacaría por ejemplo, la integración al CAC de los aparcamientos de Italia y Portugal, acompañada del cambio de sistemas de control que incorporan nuevas funcionalidades en la operativa de los aparcamientos. Asimismo, hablaría de la extensión de los sistemas similares al VIA T en los países donde está presente Saba. Es el caso de la consolidación del TAG, en Chile, el Telepass, en Italia, en funcionamiento ya en 2017 en una prueba piloto en el aeropuerto de Brindisi, y el Vía Verde en Portugal, tras el acuerdo alcanzado con la concesionaria Brisa.

¿Sequirán siendo las acciones comerciales y la tecnología líneas prioritarias?

Josep Martínez Vila: Sin duda. En los retos comerciales, avanzaremos en la ampliación de las funcionalidades de la nueva web y seguiremos insistiendo en las nuevas ofertas para los ámbitos de grandes cuentas. Es en esta área, además, en la que podemos ubicar la firma en 2017 del contrato con Impursa para la gestión de la publicidad en los aparcamientos y que nos permitirá colocar un total de 115 pantallas publicitarias digitales en nuestra red de aparcamientos de Barcelona, aunando de esta forma innovación y servicio al cliente. También en 2017, daremos un impulso a la implantación de espacios en los aparcamientos destinados a la recogida de *e-commerce*. Con una prueba piloto realizada en Chile y este servicio en marcha ya en Italia, en España desplegaremos una primera prueba piloto que, de resultar exitosa, conllevará el despliegue en 40 aparcamientos aproximadamente. Realizaremos las primeras experiencias

¿Cómo se posiciona Saba en el debate actual en torno a la gestión de la movilidad urbana?

“Debemos impulsar el debate de la movilidad, sin rehuirlo, tomando parte activa en las demandas cada vez más exigentes de las ciudades”

en trasteros, continuaremos con las iniciativas en microdistribución urbana y seguiremos con el coche eléctrico: actualmente Saba tiene a disposición de sus clientes 154 puntos de recarga eléctrica en España, Italia y Portugal.

No pasemos por alto el crecimiento. Si seguimos mirando hacia adelante, debemos insistir en potenciar la identificación de oportunidades de crecimiento orgánico e inorgánico. Una vez más, constatar que la diversificación geográfica es un objetivo primordial, para poder relativizar los riesgos.

Salvador Alemany: En pocas palabras, Saba debe encabezar la marcha. Si nos referimos a movilidad urbana sostenible, gestión desde el punto de vista social y medioambiental, compromiso con las personas y con los grupos de interés, especialmente las Administraciones y los clientes, los ciudadanos en definitiva, y la eficiencia energética como asignatura permanente, no podemos quedarnos atrás. Encabezar la marcha e impulsar el debate, sin rehuirlo, tomando parte activa en las demandas cada vez más exigentes de las ciudades, un sistema global y competitivo en el que conviven distintas realidades y dinámicas, laborales y lúdicas. En este sentido, existe la necesidad de dar una respuesta armónica que satisfaga los múltiples usos de las mismas, propiciando un crecimiento sostenible.



Ante esta situación, Saba entiende el aparcamiento como una parte más de la cadena de movilidad de las ciudades. Creemos que el gran objetivo de las ciudades debe ser la optimización de la gestión de la movilidad, contando con una red de aparcamientos lo bastante extensa, persiguiendo la sostenibilidad, buscando la eficiencia del desplazamiento y, en general, de la propia movilidad aprovechando la innovación tecnológica y apostando por la intermodalidad de los diferentes medios de transporte. Saba, como operador industrial de referencia en el desarrollo de soluciones en el ámbito de la movilidad, debe ser capaz de consolidar su propuesta.



¿Cuáles son los ejes de esta propuesta?

“Más que un aparcamiento, hablamos de un *hub* de servicios, sostenible, que aproveche las ventajas de localizaciones estratégicas y de unas instalaciones abiertas 24 horas al día al servicio de la ciudad”

Salvador Alemany: Los englobaría en las nuevas tecnologías, tanto en la gestión como de las propias infraestructuras, la calidad de servicio y el ser capaces de contribuir de manera positiva y responsable a dicho debate, siendo imprescindible, para ello, actuar de manera coordinada con las Administraciones locales en la búsqueda de soluciones. Presentar así un modelo de aparcamiento integrado en la política y en la cadena de la movilidad de la ciudad y en plena coordinación con el resto de medios de transporte. Con consciencia social y respeto por el medio ambiente, ofreciendo servicios adicionales para los ciudadanos (*e-commerce*, trasteros, vehículo eléctrico, coche compartido). Más que un aparcamiento, hablamos de un *hub* de servicios, sostenible, que aproveche las ventajas de localizaciones estratégicas y de unas instalaciones abiertas 24 horas al día al servicio de la ciudad. Saba desempeña su actividad en el marco de los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) de las Naciones Unidas, entre ellos, los que marcan las líneas referentes a las ciudades y comunidades sostenibles. En definitiva, lograr que las ciudades sean inclusivas, seguras, resilientes y sostenibles.

Las propuestas en movilidad urbana son uno de los ejes de nuestra política de Responsabilidad Social Corporativa, pero no quiero pasar por alto el trabajo de la compañía en otros ámbitos de sostenibilidad y Gobierno Corporativo. Debemos seguir insistiendo en programas de integración laboral, como el firmado con Incorpora, de la Obra Social de La Caixa, o en llegar a acuerdos con instituciones que reflejen nuestros objetivos en materia de medio ambiente y protección de colectivos desfavorecidos, como los alcanzados con la Fundación Roger Torné o la Fundación Pere Tarrés, entre otros. También, dar extensión y despliegue en todo el Grupo del Manual de Prevención de Delitos, recientemente aprobado por el Consejo de Administración de la compañía.

Balance de 2016



Saba cierra un ejercicio en el que, de nuevo, se ha dado cumplimiento a los objetivos enmarcados en las líneas de actuación de la compañía: incrementar la eficiencia operativa del negocio, implantar iniciativas que permitan convertir Saba en referencia del sector (nuevos sistemas de soporte, tecnología, iniciativas comerciales y eficiencia energética) y desarrollar una gestión activa de los contratos, con enfoque explícito hacia el crecimiento.

Gestión operativa y eficiencia

Centro de Atención y Control (CAC): consolidación de las funciones de gestión remota, actividad comercial y Atención al Cliente

- El 57% de los aparcamientos de Saba en España, 147 sobre un total de 256, están conectados al CAC.
- 952.000 llamadas de interfonía [+49% respecto a 2015].
- 39.000 solicitudes [+56% respecto a 2015] en el Área de Atención al Cliente.

Eficiencia energética

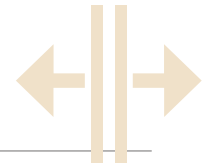
- En cuatro años, se han substituido cerca de 40.000 puntos de luz en aparcamientos de España, Italia y Portugal.
- Reducción del 50% en el consumo y rebaja del 25% de la potencia contratada.
- Nuevo *software* de gestión energética para conocer pautas y factores de gasto. Implantación en 2016 de lectura remota en el 50% de la red de aparcamientos.

Remodelación de las infraestructuras

- Más confort para los clientes: nueva pintura, plazas más amplias, Sistema de Guiado de Vehículos (SGV), nueva luz colaborativa o de acompañamiento, LEDs, instalaciones antiincendios, etc.
- Hasta 2016, 25 actuaciones relevantes. En 2017, se prevén seis adicionales que completarán más de 12.000 plazas.

147

Aparcamientos conectados



952.000

Llamadas de interfonía

40.000

Puntos de luz substituidos en cuatro años



Más de

30

Aparcamientos totalmente renovados

Innovación y acción comercial

Nuevos sistemas de control

- Renovación de cajeros e implantación de nueva tecnología (QR en lugar de banda magnética).
- En 2016, se han substituido todos los sistemas de la red de Bamsa (19 aparcamientos), que se unen a los 100 nuevos cajeros en 39 aparcamientos de la red de Adif. En 2017, cambio de sistemas de control en la red de Saba de España, Italia y Portugal. En total, más de 110 aparcamientos con nueva tecnología.



VIA T

- Más de 6,7 millones de movimientos efectuados con el dispositivo de acceso y pago electrónico VIA T, un 18% más que en el anterior ejercicio.
- 68 aparcamientos en España cuentan con VIA T. En 2017, implantación del Telepass (sistema similar al VIA T) en Italia, con una primera prueba piloto en el aeropuerto de Brindisi, y el Via Verde (sistema similar al VIA T) en Portugal.
- En Chile, 104.000 suscritos a este servicio y 320.000 movimientos en 2016.

Más de

110

aparcamientos
con nuevos sistemas
de control (tecnología QR)

6,7



Millones de
movimientos VIA T



Nueva web saba.es

- Más de 610.000 visitas y 9.000 transacciones (estimación en el primer año de funcionamiento).
- Adaptada a todos los países Saba.

Servicios de valor añadido

- 154 puntos de recarga para vehículos eléctricos en España, Italia y Portugal.
- Servicio de *carsharing* para los clientes de Saba: 180 vehículos en aparcamientos de España e Italia.
- Taquillas para la recogida de *e-commerce*: puesta en marcha del servicio en Italia (Milán, Venecia y Bolonia) e inminente despliegue en 40 aparcamientos de España.

Crecimiento

- Nuevos contratos: Aeropuerto de Santiago de Chile y la Zona Regulada de San Bernardo, también en Chile, Estádio Universitário de Lisboa y Eça (Póvoa de Varzim), en Portugal, y Castro Urdiales (Santander), Montserrat (Mataró) y Virgen del Rocío (Sevilla), en España.

>600.000

Visitas a la nueva web

154

Puntos de recarga de
vehículos eléctricos



NUEVAS

operaciones en Chile,
Portugal y España

Presentación de la compañía



Los pilares de Saba

Saba es un operador industrial de referencia en el desarrollo de soluciones en el ámbito de la movilidad urbana, especializado en la gestión de aparcamientos. Con una plantilla de más de 1.400 personas, el Grupo está presente en cinco países de Europa y América Latina y cuenta con 195.000 plazas de aparcamiento distribuidas en 368 centros.

La compañía dispone de una combinación de activos en distintas etapas de su ciclo de vida, donde predominan aquellos en una fase de madurez, con márgenes elevados, que ayudan a financiar a otros en fase de desarrollo. Esta característica, permite situar la vida media de los activos por encima de los 25 años, hecho que garantiza el futuro de la compañía.

El modelo de negocio de Saba se sustenta, asimismo, en la privilegiada ubicación geográfica de sus activos, la excelencia en la calidad de la prestación del servicio y el enfoque comercial, además de la introducción activa de la tecnología, la gestión de los contratos y una dimensión adecuada que facilita la eficiencia, la competitividad y la internacionalización.

Plantilla por países

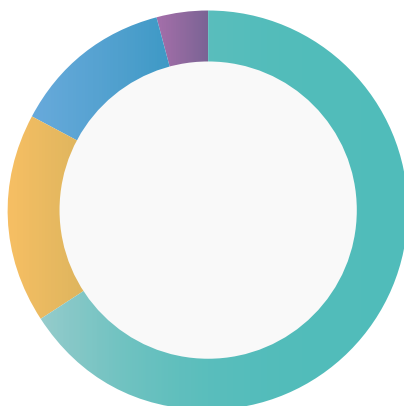
a 31 de diciembre de 2016

66% España

17% Italia

13% Chile

4% Portugal



EQUIPO HUMANO

1.408

Personas



Desde su nacimiento en 2011, Saba se ha fijado el crecimiento como principal reto estratégico. Esto ha permitido sortear etapas económicamente adversas con capacidad para crear valor para el accionista. Así, desde 2011 se ha incrementado en un 81% el número de aparcamientos y en un 43% el número de plazas. Una expansión respaldada en una situación financiera sólida, con una inversión acumulada de más de 540 millones de euros en operaciones como las de Adif y Bamsa y CPE, en Portugal.

La compañía culminó en 2016 la desinversión en parques logísticos, enmarcada en el plan estratégico de reordenación de activos y que permitirá a Saba crecer con mayor capacidad en la actividad de aparcamientos. Estas operaciones, unidas a las acciones de refinanciación de la compañía y la búsqueda permanente de elementos que mejoren la estructura financiera, dotan a la compañía de recursos para afrontar una nueva etapa de crecimiento, así como una mayor eficiencia en este ámbito.

Saba incorpora una visión de largo plazo y de compromiso con los activos que gestiona y con las Administraciones con las que colabora. El ciclo de vida de la compañía es el de los activos en cartera, en muchos casos bajo concesión (en torno a las 100.000 plazas de aparcamiento), en otras, en propiedad, que se complementan con activos en alquiler y de gestión para terceros, pero en todos prestando un servicio público y de largo plazo. Es decir, la visión de Saba es industrial.

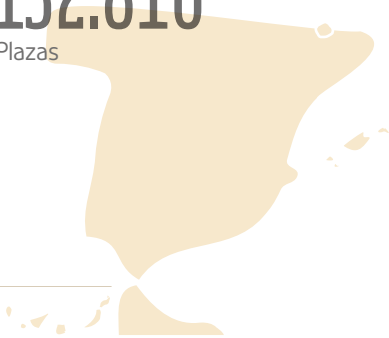


Activos de Saba

España

132.816*

Plazas



Italia

27.907

Plazas



Portugal

16.719

Plazas



Chile

17.728

Plazas



195.170**

TOTAL PLAZAS

368

APARCAMIENTOS

Cifras a cierre de 2016

(*) Incluye plazas gestionadas por Saba en Andorra (291 plazas en régimen de alquiler).

(**) Incluye plazas destinadas a rotación, alquiler, cesión de uso y en propiedad. No se incluyen plazas de motos.

Misión, Visión y Valores

Saba se inspira y se fundamenta en su Misión, Visión y Valores para establecer los principios orientadores de gestión de todo el Grupo.

Misión, nuestra razón de ser

Dar respuesta a las necesidades de infraestructuras al servicio de la movilidad de personas y mercancías armonizando la satisfacción de los clientes, accionistas y trabajadores con el desarrollo de la sociedad.

Visión, nuestro objetivo

Ser un operador de referencia y liderazgo en el ámbito de la gestión de infraestructuras y prestación de servicios públicos, mediante:

UN **CRECIMIENTO CONTINUO**,
SELECTIVO Y CON VOCACIÓN
DE **PERMANENCIA**

UNA **GESTIÓN** Y
ADMINISTRACIÓN **EFICIENTE**

LA **EXCELENCIA** EN
LA **CALIDAD DE SERVICIO**

EL **DIÁLOGO** Y EL
COMPROMISO EN LAS
INICIATIVAS DE BÚSQUEDA
DE SOLUCIONES PARA
LAS **NECESIDADES DE
INFRAESTRUCTURAS** EN
EL TERRITORIO

Los Valores, nuestra forma de actuar

CREDIBILIDAD

**DIÁLOGO
Y COLABORACIÓN**

**SERVICIO
AL CLIENTE**

**CONFIANZA
EN LAS PERSONAS**

**EFICIENCIA
PROACTIVIDAD
Y RESPONSABILIDAD**

Gobierno Corporativo y transparencia

Saba mantiene la voluntad de consolidar transparencia, eficiencia, responsabilidad y sostenibilidad como los pilares básicos que guían la actuación de la compañía y que a través de sus Órganos de Gobierno se canalicen al conjunto de la organización. En este sentido, desde la creación de Saba en 2011, sus órganos de gobierno mantienen como principales vectores de actuación la vigilancia de la dirección y supervisión de la Sociedad, delegando en su Consejero Delegado la responsabilidad de las operaciones diarias. Todo, bajo un denominador común: el convencimiento de que las compañías deben ser gestionadas de forma adecuada y ser parte activa de los distintos territorios en los que operan, de su crecimiento y, en definitiva, de su progreso.

La compañía trabaja de manera constante en implantar las mejoras prácticas en materia de Gobierno Corporativo en una doble dirección. Por un lado, asegurar el estricto cumplimiento de la normativa y, por otro, dotar a toda la estructura de la organización y, de la misma manera, sus



grupos de interés, de un sistema integrador de seguridad y valor. Es por ello que desde Saba se siguen con interés novedades como las introducidas por el nuevo Código de Buen Gobierno, aprobado en 2015, donde se recogen nuevos enfoques surgidos en un período en el que la crisis económica y financiera ha obligado a una revisión de estándares, de valores y de prácticas, entre otros aspectos, para dar respuesta a las exigencias de honestidad y transparencia de la ciudadanía.

Manual de Prevención de Delitos

Saba involucra a toda la organización con las mejores prácticas de Buen Gobierno Corporativo, estableciendo vías de comunicación con la Misión, los Valores, el Código Ético y la estrategia de negocio y desarrollo, además del refuerzo de la interacción con los grupos de interés, permitiendo por tanto obtener un *feedback* constante y alinear así el desempeño de la actividad de Saba con las expectativas en materias como calidad, información o transparencia.

Asimismo, el impulso dado en 2016 al Manual de Prevención de Delitos ha culminado, ya en 2017, con la aprobación del mismo por parte del Consejo de Administración de la compañía. Con anterioridad, Saba ha ido implantando de manera progresiva y desde 2011 una serie de medidas de prevención de delitos:

- Aprobación del Código Ético y su extensión a las filiales del Grupo.
- Difusión del Código Ético a toda la plantilla de Saba.
- Creación del Canal Ético (canal de denuncias).
- Constitución del Comité Ético.
- Constitución de la Comisión de Prevención de Delitos Penales.



El Manual aprobado en 2017 responde a las últimas modificaciones normativas producidas en materia penal, basándose en los sistemas de control existentes y aquellos que, a raíz de la revisión realizada como consecuencia de lo dispuesto en el artículo 31 del Código Penal, se han reforzado o introducido en Saba para cumplir con la finalidad de prevenir la comisión de delitos dentro del Grupo. La compañía velará ahora, a través del Comité Ético, por establecer los medios de coordinación adecuados en los países, dotando así de homogeneización y coherencia a la difusión de las buenas prácticas en Saba.



Los objetivos fundamentales del Modelo de Prevención de Delitos pasan por:

- Establecer un sistema de prevención y control dirigido a reducir el riesgo de comisión de delitos.
- Dejar constancia expresa y pública de la condena tajante de Saba a cualquier tipo de comportamiento ilegal, y/o contrario a los principios éticos que se configuran como valores clave del grupo Saba.
- Establecer medidas de control adecuadas que permitan a Saba prevenir la comisión de delitos.
- Supervisar los controles implantados a fin de verificar su suficiencia.
- Actualización periódica del Modelo, ya sea por cambios organizativos dentro de Saba o como consecuencia de modificaciones en la legislación vigente.
- Sensibilizar al Órgano de Gobierno, a todos los directivos y empleados de Saba de la importancia del cumplimiento del Modelo de Prevención de Riesgos Penales y de los principios éticos contenidos en el Código Ético de Saba.
- Facilitar la formación adecuada para dar a conocer el Modelo de Prevención.

Órganos de Gobierno

Consejo de Administración

Presidente	Salvador Alemany Mas
------------	-----------------------------

Vicepresidente	Pedro del Corro García-Lomas (en repres. Nueva Compañía de Inversiones, S.A.)
----------------	---

Consejero Delegado	Josep Martínez Vila
--------------------	----------------------------

Vocales	Estefanía Collados López de María Juan Claudio Abelló Gamazo (en repres. Viana Spe, S.L.) Fernando Ortiz Vaamonde (en repres. de Fortuny Capital Advisory, S.L. antes denominada Ruhrheim, S.L.) Guido Lucio Mitrani (en repres. de European Parking, B.V.)* Fernando Elío Dolz de Espejo (en repres. ProA Capital de Inversiones S.G.E.C.E.R., S.A.) María Dolores Llobet María José Vilarasau Salat Oscar Valentín Carpio Garijo** Josep Manuel Basáñez Villaluenga Alfredo Tennenbaum Casado (en repres. MiralverSpi, S.L.)
---------	---

Secretario no Consejero	José Manuel Martín García
-------------------------	----------------------------------

Vicesec. no Consejera	Carlota Masdeu Toffoli
-----------------------	-------------------------------

(*) En diciembre de 2016 sustituyó a Jesús Olmos Clavijo.

(**) En marzo de 2017 sustituyó a Luis Rullán Colom.

Comisión Ejecutiva

Presidente	Salvador Alemany Mas
------------	-----------------------------

Vicepresidente	Alfredo Tennenbaum Casado (en repres. MiralverSpi, S.L.)
----------------	--

Vocales	Estefanía Collados López de María Josep Martínez Vila Fernando Ortiz Vaamonde (en repres. de Fortuny Capital Advisory, S.L. antes denominada Ruhrheim, S.L.)
---------	--

Secretario no Consejero	José Manuel Martín García
-------------------------	----------------------------------

Vicesec. no Consejera	Carlota Masdeu Toffoli
-----------------------	-------------------------------

Equipo directivo

Presidente **Salvador Alemany Mas**

Consejero Delegado **Josep Martínez Vila**

Área de Negocio
Aparcamientos España **Jordi Díez**

Área de Negocio
Aparcamientos Internacional **Josep Oriol**

Económico-Financiera **Josep Maria García**

Personas y Organización **Clara Alonso**

Tecnología y Sistemas **José Antonio López**

Técnica **Amadeu Martí**

Secretaría General
y Asesoría Jurídica **Carlota Masdeu**

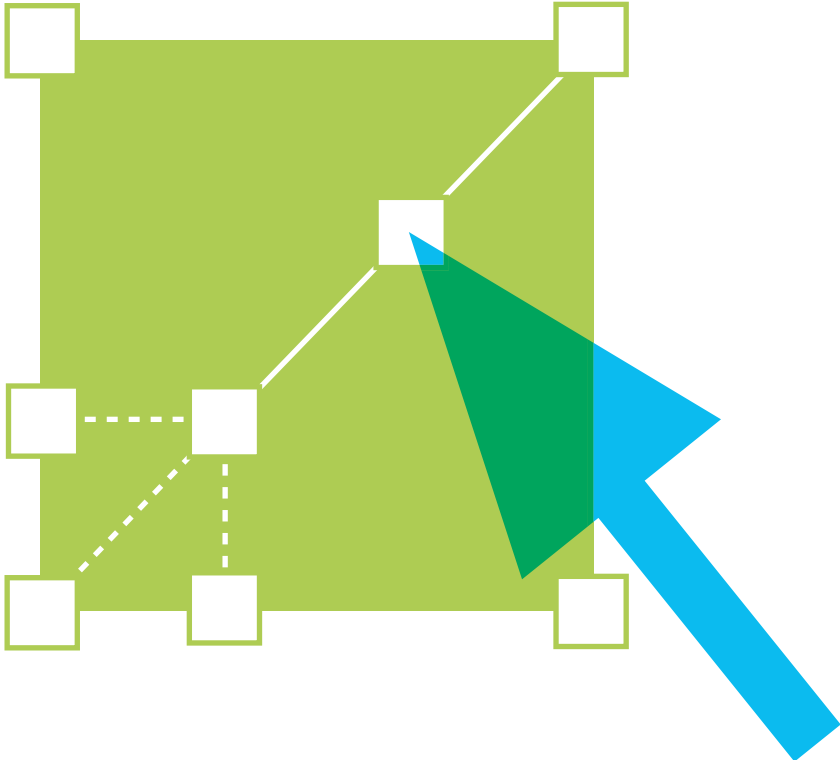
Planificación, Control
y Desarrollo de Negocio **Miguel Ángel Rodríguez**

Riesgos, Eficiencia y Proyectos **Joan Viaplana**

Comunicación
y Relaciones Institucionales **Elena Barrera**



Evolución 2011-2016



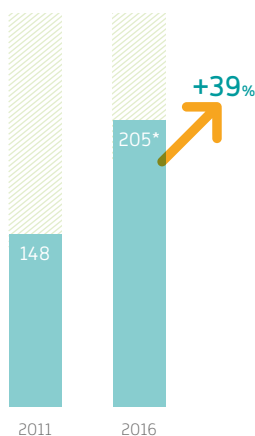
Saba Infraestructuras cierra en 2016 una etapa en la que se ha focalizado de forma gradual hacia el crecimiento en la actividad de aparcamientos, con la desinversión progresiva del negocio de parques logísticos, finalizada en octubre de 2016 con la última operación de venta. El crecimiento y la rotación de activos han formado parte del plan estratégico de la compañía desde sus inicios, con el convencimiento de lograr un posicionamiento internacional de primer orden.

Si en 2011 la referencia en el arranque fue el proyecto de refundación, 2016 constituye la culminación de una primera fase en la que la filosofía de la compañía y su manera de actuar han permitido asumir una transformación interna, incrementando la eficiencia operativa del Grupo, desarrollar una gestión activa de los contratos y culminar a la vez oportunidades de crecimiento, implantando de manera decidida iniciativas tecnológicas y de reformulación comercial que convierten a Saba en un referente del sector. Todo, siempre bajo el permanente eje conductor del servicio al cliente como eje central.

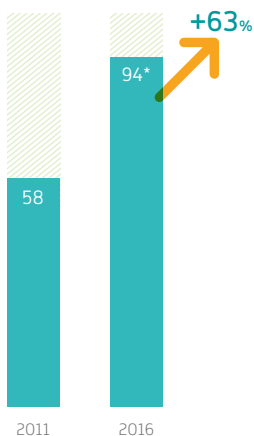
Magnitudes económicas de gestión

No incluye el negocio de parques logísticos

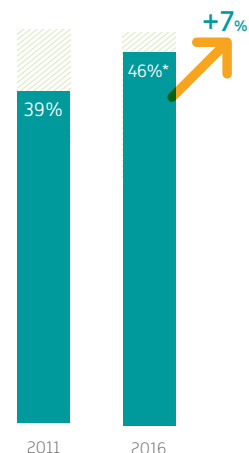
Ingresos /Millones €



EBITDA** /Millones €



Margen



(*) Perímetro de gestión sin plusvalías por desinversiones en activos logísticos.

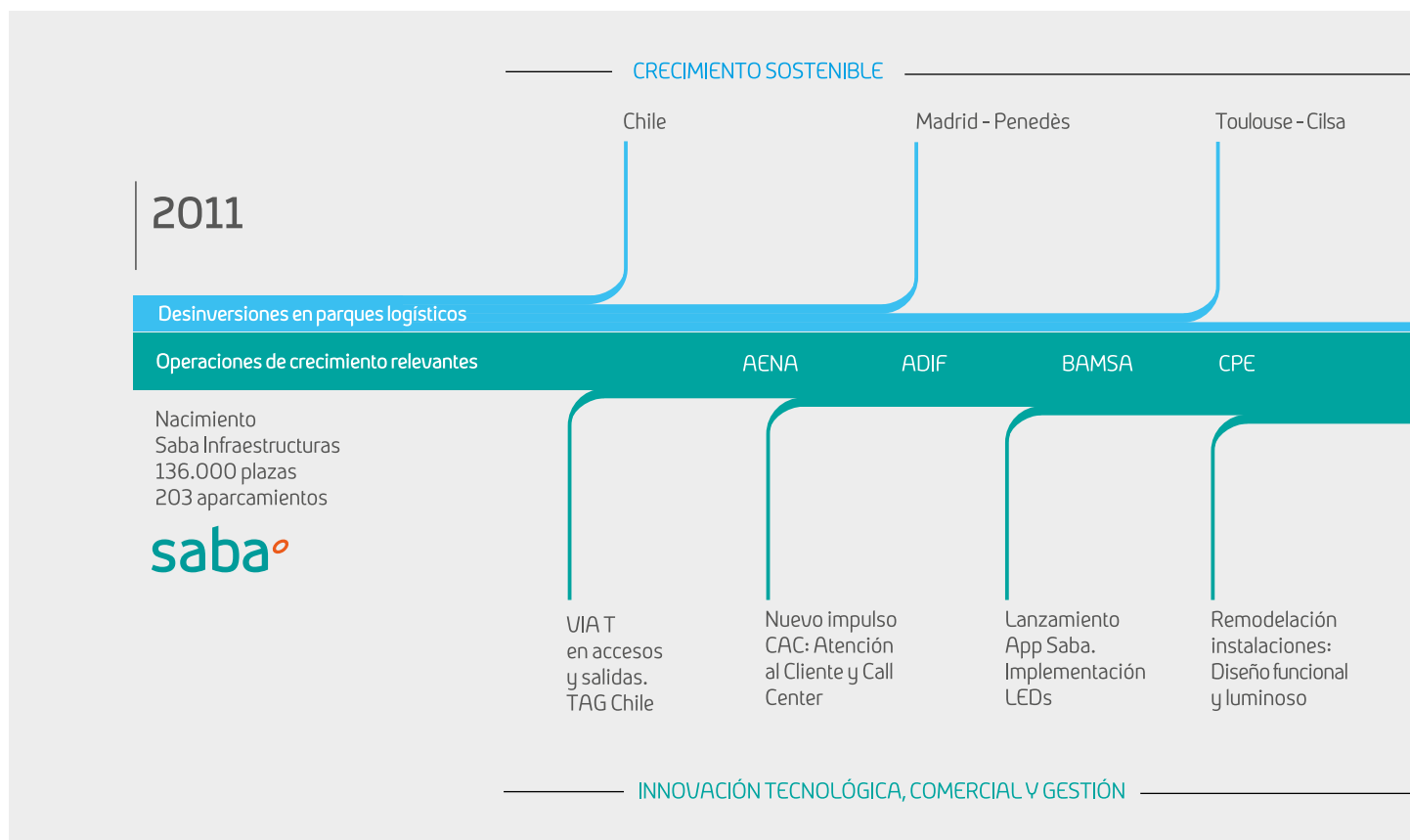
(**) EBITDA proforma: beneficio de las operaciones +/- resultado enajenaciones + dotación amortización.

2011: cifras proforma consolidadas para los 12 meses del ejercicio.

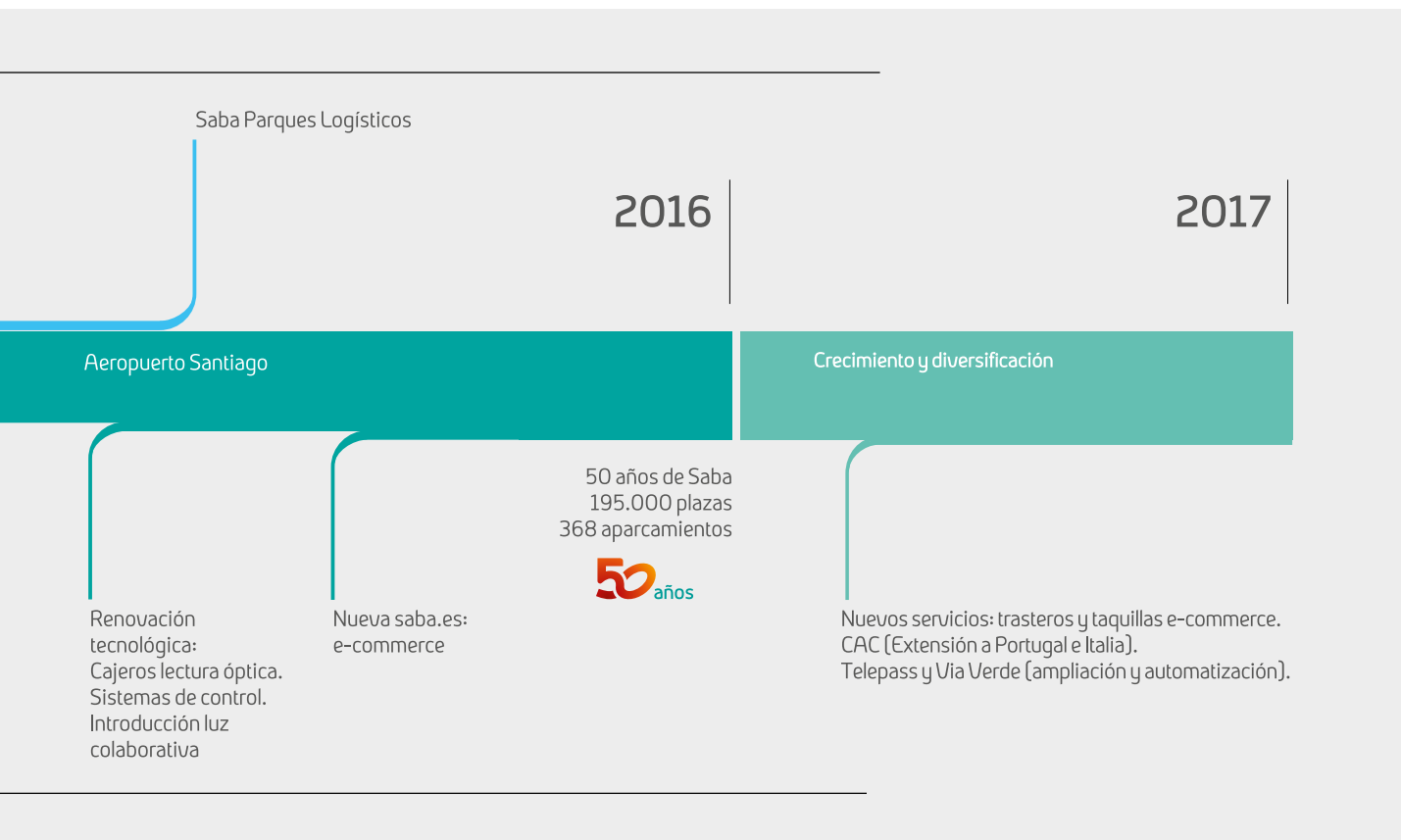
Factores decisivos en el trayecto de Saba desde 2011

Las principales magnitudes de la compañía en 2016, su evolución desde 2011, son un reflejo de la estrategia diseñada y ejecutada por Saba y que tiene como principales ejes de actuación:

- **El incremento de la eficiencia operativa del Grupo.** La transformación de Saba desde 2011, con un incremento de perímetro cualitativa y cuantitativamente significativo y en un contexto inicial de crisis económica, se alcanza de forma simultánea con una mejora de la rentabilidad en términos de EBITDA sobre ingresos. Del 39% en 2011 al 46% de 2016, gracias a una combinación de gestión de ingresos, reducción de costes y nuevos negocios.



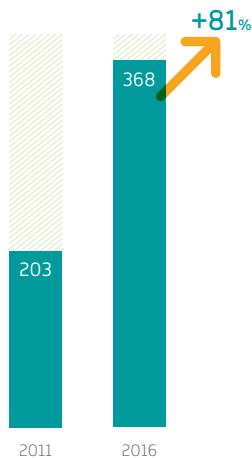
- **La transformación comercial y tecnológica.** Necesaria para conseguir la diferenciación respecto a las empresas del sector y poner en marcha soluciones que permitan interactuar con el cliente y satisfacer sus necesidades de forma directa y eficaz. Frente a una realidad tecnológica, interconectada, eficiente y cambiante y en continua transformación, la adaptación de Saba pasa por esa diferenciación, el valor añadido, la calidad de servicio y los nuevos productos.
- **La desinversión en parques logísticos.** Saba ha llevado a cabo entre 2011 y 2016 cuatro operaciones de desinversión sucesivas, que totalizan 300 millones de euros en fondos propios, maximizando el valor de esta línea de negocio, y que ha permitido acometer con éxito operaciones significativas en España y Portugal, reforzando además la capacidad de Saba para seguir creciendo en la actividad de aparcamientos.



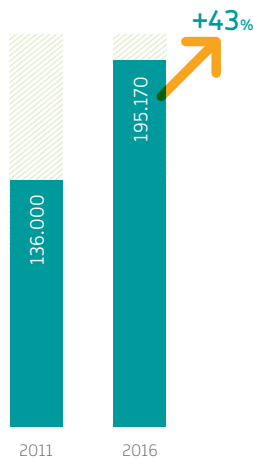
- **La optimización de la estructura financiera.** La operación de refinanciación cerrada en 2014 y el trabajo continuo en esta área consiguen adecuar dicha estructura a las previsiones financieras de Saba, preservando además la solvencia y la sostenibilidad y minimizando el coste de la deuda. En definitiva, dotar a Saba de mayor dimensión, recursos financieros y un horizonte temporal necesario para afrontar una nueva etapa de crecimiento.
- **La gestión de los contratos de la cartera actual.** Con una dinámica activa que persigue incrementar los períodos de concesión o los ingresos. En el período 2011-2016, en términos de EBITDA vencido y renovado, el porcentaje de éxito supera el 75%.
- **El crecimiento.** La adjudicación de los contratos de Aena, Adif, Bamsa y CPE comporta un cambio radical para Saba, no sólo en lo que respecta a la dimensión sino también por la complejidad que supone en la integración de estructuras y equipos. Estas cuatro grandes operaciones han significado incorporar 189 centros y 102.000 plazas, con una inversión acumulada de 400 millones de euros. Además, Saba ha ganado 33 nuevos contratos entre 2011 y 2016, que representan 23.000 plazas.

Actividad e inversión acumulada

Nº Centros



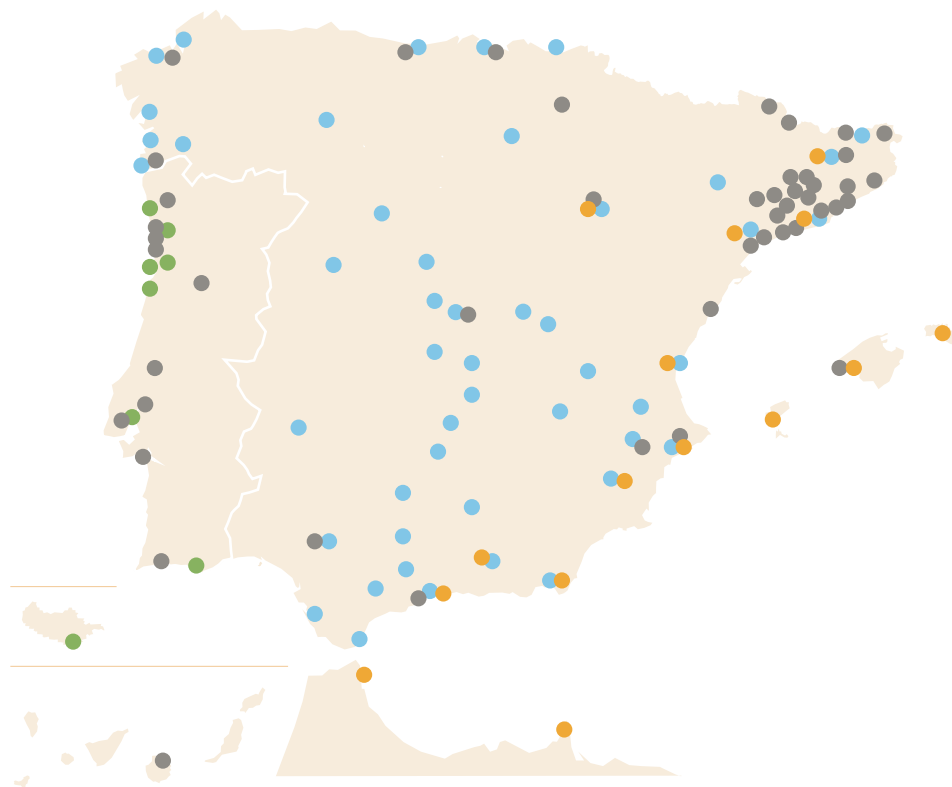
Nº Plazas



545 M€
2011-2016

25
años de
vida media
concesional

Operaciones de crecimiento más significativas



- Red de aparcamientos Saba + Bamsa
- Aparcamientos Aena ✈
- Aparcamientos Adif 🚆
- CPE

AENA

57.000 plazas

Contrato de gestión/5 años

ADIF

22.700 plazas

Contrato de alquiler/10 años
Inversión

€140M

BAMSA

12.555 plazas

Contrato de concesión/25 años
Inversión

€232M

CPE (PORTUGAL)

9.900 plazas

Vida media/ 29 años
Inversión

€25M

Actividad del grupo Saba



Gestión operativa

El ejercicio 2016 ha supuesto para Saba la focalización definitiva en la actividad de aparcamientos, área en la que la compañía, desde su refundación en 2011, ha impulsado iniciativas para distinguirse como uno de los principales referentes internacionales del sector. En estos cinco años, Saba ha aumentado el número de activos bajo gestión en un 81%, hasta los 368 aparcamientos, y el de plazas en un 43%, alcanzando las 195.000.

Las expectativas de recuperación en la actividad de aparcamientos apuntadas en 2015 se han confirmado en 2016. A nivel global, Saba registra una subida de la actividad del 2%, destacando la mejora del mercado español, donde el incremento se acerca al 3%. Los dígitos positivos también se abren camino en Italia, que ha cerrado el ejercicio más favorable de los últimos años. Portugal, por su parte, mantiene un buen tono apuntado por la consolidación de los aparcamientos de CPE, adquiridos en 2015.



368

Aparcamientos

195.170

Plazas



5

Países de operación: España, Italia, Portugal, Chile y Andorra

79

Millones de horas rotación (sin gestión)

+9%



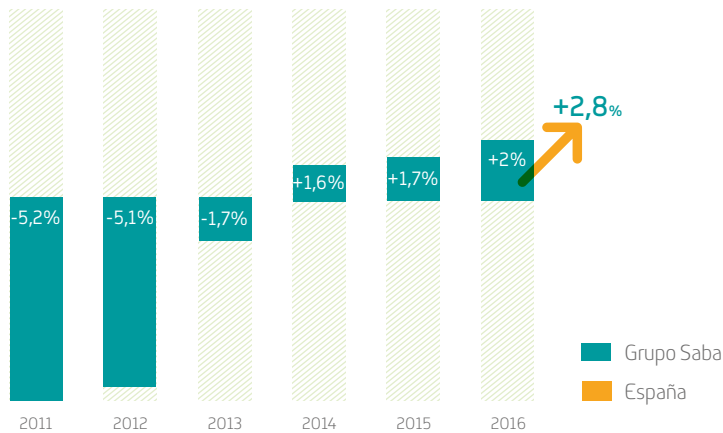
42.834

Abonados (sin gestión)

+14%



Actividad comparable 2011-2016



La tendencia positiva también tiene su reflejo en otros indicadores significativos para Saba, como la cartera de abonados, que firma un crecimiento a doble dígito (+14%) en 2016. El comportamiento de las variables macroeconómicas y de consumo, junto con una oferta comercial adecuada y proactiva han hecho posible también el incremento en el número de horas de rotación, que suben un 9% respecto al anterior ejercicio.



Crecimiento, una asignatura permanente

Nuevas operaciones en Chile, Portugal y España

Saba ha reforzado su posición como primer operador de aparcamientos en Chile, incrementando en un 39% el número de plazas gestionadas en el país durante el último año. En total, la compañía gestiona cerca de 18.000 plazas distribuidas entre las ciudades de Santiago de Chile, Concepción, Valparaíso y San Bernardo.

En Santiago, Saba se adjudicó la gestión del aparcamiento del aeropuerto Arturo Merino Benítez, la quinta infraestructura aeroportuaria más concurrida de Sudamérica y la primera incursión de la compañía en este sector fuera de Europa. El contrato, con una duración de tres años, contempla operar 4.500 plazas en una primera fase, aunque estas van a crecer hasta un total de 5.500 tras la ampliación de la nueva terminal.

También en Chile, Saba puso su primera pica en el sector de estacionamientos regulados al hacerse con la adjudicación de la zona centro del municipio de San Bernardo, localidad situada a 25 km de la capital andina. Un contrato de 500 plazas para los próximos cuatro años que confirma a Saba como una compañía de referencia tanto en la gestión de estacionamientos *off-street* como *on-street*.

Saba Portugal ha afrontado en 2016 la consolidación del negocio de CPE, compañía que adquirió a finales de 2015 y que supuso un incremento cuantitativo de centros y plazas, a lo que hay que añadir el reto derivado de la implantación de un nuevo modelo de gestión. CPE supuso duplicar la dimensión de Saba en el país al integrar 19 aparcamientos y 8.000 plazas.

Con todo, la apuesta por el crecimiento en Portugal no ha hecho más que intensificarse a lo largo del pasado año con la adjudicación de la concesión del aparcamiento del Estádio Universitário, en Lisboa, y el de Eça, en Póvoa de Varzim, además del contrato de alquiler del aparcamiento de Lota, también en Póvoa de Varzim. Las tres operaciones suponen incorporar 1.100 nuevas plazas. Saba gestiona en total una red de 31 aparcamientos y 4 zonas reguladas en Portugal distribuidos en 15 ciudades, con más de 16.700 plazas.

+39%

de plazas en Chile

1.100

Nuevas plazas
en Portugal

En España, tras una etapa de cinco años en la que se cerraron las operaciones de Aena, Adif y Bamsa, que supusieron incorporar 189 aparcamientos y 102.000 plazas, Saba se ha concentrado en afianzar la gestión de estas grandes cuentas y a seguir explorando el mercado en busca de nuevas oportunidades.

Fruto de esta estrategia, la compañía firmó el contrato de concesión del aparcamiento de Amestoy, en Castro Urdiales, durante el último trimestre del año. Saba explotará las 750 plazas de esta instalación por un período de 30 años tras resultar adjudicataria en el concurso impulsado por la Consejería de Obras Públicas y Vivienda de Cantabria el pasado verano. En Cataluña, Saba culminó la compra del aparcamiento de Montserrat, en Mataró. Con esta instalación de 157 plazas, la compañía amplía su presencia en la localidad hasta llegar a los seis aparcamientos y las 1.200 plazas.

Por otro lado, Saba se adjudicó el arrendamiento del aparcamiento de la Estación de Virgen del Rocío, en Sevilla. El contrato, con una duración de ocho años con posibilidad de cuatro prórrogas anuales, permitirá a Saba seguir reforzando su posición en la capital andaluza, donde gestiona seis aparcamientos.

Remodelación instalaciones

Orientados hacia la excelencia en la calidad del servicio

Saba siempre ha apostado por diferenciarse de su competencia en base a tres ejes: la innovación comercial y tecnológica, la gestión eficiente de sus activos y la voluntad de ofrecer el mejor servicio al cliente. Este último aspecto ha centrado la actividad de la compañía en el último año y lo seguirá haciendo con la voluntad de afianzar Saba como un referente internacional del sector.

La compañía está inmersa en la remodelación integral de sus infraestructuras. En 2016, se han acometido 25 actuaciones relevantes y se prevé que esta cifra aumente hasta los 31 aparcamientos renovados al finalizar 2017. Se hace especial énfasis en la redefinición de plazas —más amplias siempre que es posible— y la pintura. Así se aumenta la luminosidad y la sensación de confort.

25

Aparcamientos renovados en 2016

12.000

Plazas en 2017

Luz colaborativa / Iluminación LED



Plazas más amplias / Imagen moderna y limpia



Iluminación eficiente e inteligente: introducción de luz colaborativa

En la línea de mejorar la experiencia del cliente, Saba está instalando progresivamente en sus aparcamientos un nuevo Sistema de Guiado de Vehículos (SGV) —luzes LED que indican cuando una plaza está disponible— que incorpora una iluminación adicional, o “colaborativa”, que permite iluminar de manera más eficiente y uniforme los puntos tradicionalmente oscuros en el entorno de los laterales del vehículo.

Además, este sistema, combinado con la iluminación LED del pasillo central y con detectores de presencia, permite disponer de un nivel de iluminación idóneo adaptable a cada circunstancia y eficiente energéticamente.

En este apartado, no podemos olvidar el esfuerzo efectuado por la compañía en los últimos años con el fin de renovar la tradicional iluminación de los aparcamientos por luminarias LED. En cuatro años, se han substituido cerca de 40.000 puntos de luz en todos los países Saba. Esta iniciativa, junto a las distintas actuaciones emprendidas para optimizar y monitorizar la gestión, ha permitido reducir el consumo eléctrico hasta un 50%.

Nuevo SGV
con luz colaborativa

28

Aparcamientos



El CAC, una puerta abierta al cliente

Crece el número de aparcamientos conectados y su papel comercial

El Centro de Atención y Control (CAC) de Saba sigue consolidando su rol de referencia más allá de la gestión remota de los aparcamientos. En 2016, recibió 39.000 solicitudes relacionadas con la actividad comercial y de Atención al Cliente a través de sus distintos canales de comunicación. Representa un crecimiento del 56% respecto al año anterior.

Además, atendió más de 950.000 llamadas de interfonía desde los aparcamientos, solucionando todo tipo de incidencias y operando en remoto —siete días a la semana, 365 días al año—. El CAC no sólo mejora el nivel de Atención al Cliente, sino que ya es un auténtico *call center* con vocación comercial. Es un elemento diferenciador que seguirá su impulso en 2017 ampliando su cobertura a los aparcamientos de Portugal e Italia.

Sistemas de acceso y pago electrónico

Despliegue en todos los países

Generalizar la implantación del VIA T en las vías de acceso y salida de nuestros aparcamientos ha sido una constante para Saba desde que en 2012 fue pionera en la instalación de este sistema de pago dinámico internacional. En España, 68 aparcamientos cuentan con el VIA T, que agiliza la entrada a la infraestructura y favorece el ahorro de tiempo y carburante.

Con la intención de consolidar las ventajas del VIA T en el resto de países donde opera la compañía, Saba mantiene acuerdos con las concesionarias de autopistas Atlantia (Italia), Brisa (Portugal) y Autopista Central (Chile) para el despliegue del Telepass, Via Verde y TAG, respectivamente, en su red de aparcamientos.

España

57%

de la red conectada al CAC

Italia y Portugal

Implantación en

2017

España - VIA T

- Disponible en 68 aparcamientos.
- 6,7 millones de movimientos en 2016 (+18%).



Italia - Telepass

- Implantación en el aeropuerto de Brindisi (2017).
- Acuerdo de colaboración con Atlantia para desarrollar nuevos servicios (2017).



Portugal - Via Verde

- >50% de uso en la red de Saba Portugal.
- Acuerdo de colaboración con Brisa para incorporar nuevas políticas comerciales (2017).



Chile - TAG

- 104.000 clientes suscritos.
- Tarifación variable según el cliente en Clínica Las Condes (2017).



Transformación tecnológica y comercial

Frente a una realidad tecnológica, interconectada, eficiente y en continua transformación, la adaptación de Saba pasa por ser diferente, ofrecer valor añadido, calidad de servicio y nuevos productos para ser referente. A modo de ejemplo, uno de los objetivos prioritarios de Saba es la digitalización de su negocio y, para avanzar en este sentido, es imprescindible afrontar la renovación de las estrategias comerciales del Grupo y adaptarlas a las nuevas necesidades de los usuarios. A lo largo de 2016, Saba ha reforzado sus canales digitales para ofrecer una mejor experiencia a sus clientes y más facilidades para acceder a sus productos a través de los canales online. Unas acciones que se siguen impulsando en 2017.

También se ha avanzado en la transformación tecnológica de las propias instalaciones, con la renovación de los sistemas de control y la implantación de la tecnología QR en sustitución de la banda magnética. Se da así cumplimiento a las líneas de actuación prioritarias de Saba con el fin de diferenciarse respecto a otras empresas del sector y poner en marcha soluciones que permitan interactuar con el cliente y satisfacer sus necesidades de forma directa y eficaz.

Nueva web

La nueva web, que entró en funcionamiento en agosto de 2016, es uno de los ejes centrales para impulsar la venta de productos online. El nuevo portal, que ha cambiado completamente su diseño y se adapta a todo tipo de dispositivos multimedia, permite realizar compras de una quincena de productos y abonos, localizar el aparcamiento que más convenga al usuario y facilita la reserva de plazas de la red Saba.

Las estimaciones para el primer año de puesta en marcha de la web apuntan a más de 610.000 visitas y un total de 9.000 transacciones.



Sistemas de Control

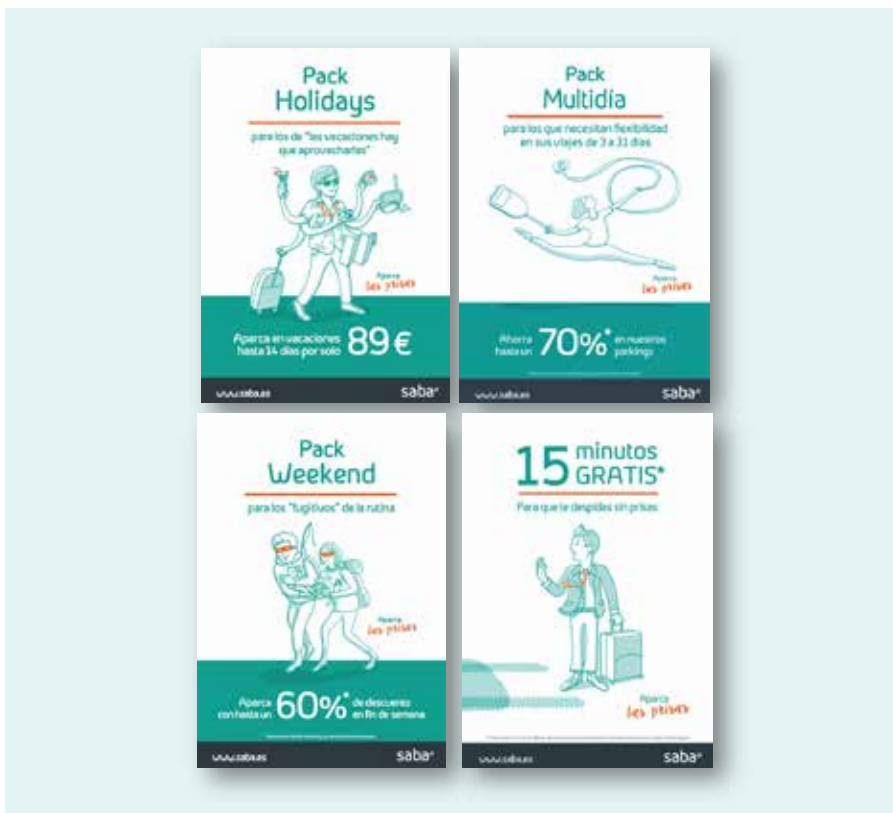
Desde 2015, Saba ha intensificado la renovación de los sistemas de gestión, cobro y control en toda su red de aparcamientos, con equipos que permiten implantar la tecnología de cobro óptico a través de códigos QR, ampliar el portfolio de productos online de la compañía —además de facilitar los descuentos ofrecidos en colaboración con comercios cercanos a los aparcamientos—, y alcanzar un mayor grado de remotización.

En 2016, se ha actualizado la tecnología de los sistemas en toda la red de Saba Barcelona Bamsa, incorporando así nuevas funcionalidades en la operativa de los aparcamientos. Esta implementación se une a la realizada anteriormente en 100 cajeros de 39 aparcamientos de la red de Adif y se completará, ya en 2017, con la renovación de equipos en España, Italia y Portugal. En total, más de 115 aparcamientos del conjunto de la red contarán con la nueva tecnología al concluir el ejercicio.



Reformulación comercial

Saba está comprometida en potenciar comercialmente las grandes cuentas que gestiona. Durante 2016, uno de los esfuerzos más importantes se llevó a cabo en toda la red de Adif, con una nueva política comercial que permite atender las demandas de diferentes segmentos de clientes, con nuevos productos, y adaptar la oferta comercial a nuevos hábitos de consumo, contribuyendo además a mejorar la gestión de la movilidad. Los nuevos productos persiguen captar nuevos clientes entre los viajeros de larga distancia (paquetes vacacionales) y de fin de semana (ofertas especiales). Asimismo, la revisión comercial incluye una modificación de la tarifa para adaptarla al mercado y agilizar así los movimientos tanto en el propio aparcamiento como en su entorno, evitando congestiones y potenciando la movilidad sostenible, uno de los ejes de actuación de Saba.



Un nuevo concepto de aparcamiento

La nueva web y la app de Saba son dos de las grandes apuestas para la digitalización de la compañía. A través de estas herramientas, los usuarios pueden encontrar el aparcamiento que más se ajuste a sus necesidades, comprar productos de Saba y recibir un código QR para entrar y salir del aparcamiento. Todo esto utilizando únicamente un *smartphone*, un proceso innovador en el sector.

NUEVA EXPERIENCIA COMERCIAL Y DE CLIENTE

PLANIFICAR



ENCONTRAR



PAGAR
Y AHORRAR



ACCESO
Y SALIDA



La red Saba Barcelona Bamsa lidera la transformación

Saba cumple con sus compromisos en materia de mejora de instalaciones e inversión en tecnología derivados de la adjudicación del 60% de Bamsa en 2014. A cierre de 2016, toda la red de Saba Barcelona Bamsa, actualmente compuesta por 19 aparcamientos en el centro de Barcelona, dispone de los nuevos sistemas de gestión, cobro y control, que permiten el acceso a los aparcamientos con códigos QR y reservar plaza a través de internet. En el futuro, Bamsa reunirá hasta 26 aparcamientos en el centro de la ciudad y más de 11.600 plazas.



Movilidad sostenible

Como empresa líder de su sector, Saba tiene la responsabilidad de contribuir a implantar soluciones de movilidad sostenible en los territorios en los que está presente. A lo largo de 2016, se han puesto en marcha diversas iniciativas encaminadas a reducir la congestión en el tráfico urbano, disminuir las emisiones de gases contaminantes y el consumo de carburantes en las ciudades y, en definitiva, hacer más eficiente la movilidad urbana. Todas las acciones llevadas a cabo tienen por objetivo participar en la construcción de ciudades y comunidades inclusivas, seguras, resilientes y sostenibles, a la vez que convertir los aparcamientos de Saba en verdaderos núcleos de movilidad intermodales.

Vehículo eléctrico y vehículo compartido

Saba mantiene su apuesta decidida por el vehículo eléctrico. En 2016 alcanzó un total de 154 puntos de recarga eléctrica en toda su red de aparcamientos, un 4% más que en el año anterior.

Además, las redes de Saba y Saba Barcelona Bamsa disponen de 108 puntos de recarga de *Bicicling* eléctrico en Barcelona, desplegados gracias a un convenio de colaboración con la empresa pública municipal BSM (Barcelona de Serveis Municipals).

Por otra parte, Saba pone a disposición de sus clientes una oferta de vehículo compartido en España e Italia, concretamente un total de 140 en España y más de 40 en Italia, principalmente en Roma.



Puntos de recarga eléctrica en la red Saba

España 78

Italia 50

Portugal 26

Total 154



Taquillas inteligentes para e-commerce

La conocida como distribución de “última milla” es uno de los puntos críticos en la logística del *e-commerce*. Saba, gracias a la extensión de su red y su capilaridad en las urbes, puede ofrecer soluciones eficientes para hacer llegar el producto final a los compradores a través de taquillas inteligentes que facilitan la entrega y la recogida de artículos. Tras una prueba piloto realizada en Chile y el servicio puesto en marcha en Italia –en los aparcamientos de Milán, Bolonia y Venecia– es inminente ya en 2017 el despliegue de un primer test en cuatro aparcamientos de Barcelona para la implantación posterior en más de 40 aparcamientos de toda España. Actualmente, está en proceso de estudio implementar este servicio en la red de Portugal.

Por otra parte, Saba realizará en 2017 las primeras experiencias en trasteros urbanos y continuará con las iniciativas en microdistribución urbana.



El “modelo Saba” de movilidad sostenible

Durante 2016 la compañía ha participado en diversos foros, entre los que destacan el Mobile World Congress y el Smart City Expo World Congress, para explicar su modelo de movilidad sostenible.

- Mobile World Congress: Saba expuso su visión de los aparcamientos como un *hub* urbano en el que estacionar y pagar resulta cómodo, fácil e intuitivo gracias a un uso inteligente de la tecnología.
- Smart City Expo World Congress: el evento sirvió de plataforma de lanzamiento para la nueva web de negocio. Además, Saba impartió la ponencia *Transformación digital para una movilidad urbana sostenible* y presentó la nueva estrategia de innovación de la compañía.



Información económico-financiera

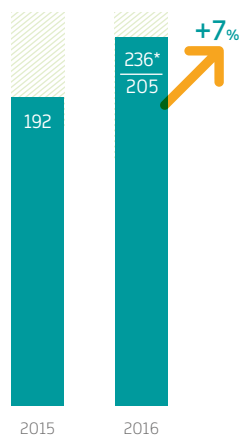


A cierre de 2016, los ingresos de explotación del perímetro de gestión de Saba se sitúan en los 236 millones de euros, mientras que el EBITDA alcanza los 124 millones de euros. Sin considerar la aportación de parques logísticos y el impacto de las desinversiones, es decir, en cuanto al negocio de aparcamientos, la cifra de ingresos ordinarios sería de 205 millones y la de EBITDA, de 94 millones, con un margen del 46%, que ha evolucionado de forma creciente en los últimos años y que es el más alto de todo el sector a nivel internacional. Las principales magnitudes de Saba reflejan, por una parte, este buen comportamiento del negocio y, por otra, los esfuerzos realizados por el conjunto de la organización en incrementar la eficiencia operativa del negocio, en implantar iniciativas que permitan a la compañía convertirse en referencia del sector, con particular énfasis en los nuevos sistemas de soporte, nuevas tecnologías y eficiencia energética, además de nuevas fórmulas e iniciativas comerciales, y en desarrollar una gestión activa de los contratos, enfocándose hacia el crecimiento. Saba invirtió 36 millones de euros en el ejercicio de 2016, un 18% en expansión.

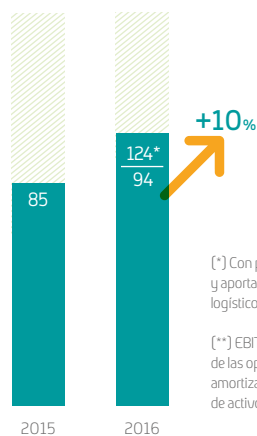
Magnitudes económicas de gestión 2016 /Millones €

No incluye el negocio de parques logísticos

Ingresos



EBITDA**



[*] Con plusvalías por desinversión y aportación del negocio en activos logísticos.

[**] EBITDA proforma: beneficio de las operaciones + dotación amortización +/- variación deterioro de activos.

Ingresos por país 2016

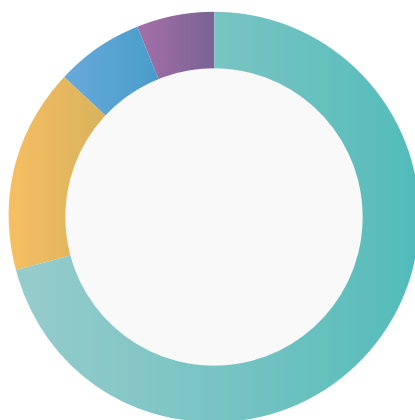
71% España*

16% Italia

7% Portugal

6% Chile

(*) Incluye Andorra



Desinversión en parques logísticos

Saba formalizó en octubre de 2016 el acuerdo definitivo con Merlin Properties para la venta de Saba Parques Logísticos, sociedad que ostentaba la titularidad o participaciones en cinco parques logísticos por un importe de 115 millones de euros. En la transacción se incluyeron los activos de Cim Vallès (Barcelona) y Lisboa Norte en Portugal, así como las participaciones en los parques logísticos Parc Logístic de la Zona Franca (Barcelona), Sevisur (ZAL Puerto de Sevilla) y Arasur (Álava).

La venta de Saba Parques Logísticos forma parte del plan estratégico de la compañía para la reordenación de sus activos y refuerza la línea diseñada de crecimiento e internacionalización impulsada por Saba en los últimos años. Con esta transacción, Saba cerró así una etapa en la que ha llevado a cabo cuatro operaciones de desinversión sucesivas, que totalizan 300 millones de euros en fondos propios, maximizando el valor de esta línea de negocio, y que han permitido llevar a cabo operaciones significativas como las de Adif y Bamsa o CPE en Portugal, reforzando además la capacidad de Saba para seguir creciendo en la actividad de aparcamientos.

Tras varios ejercicios donde se han implementado exitosamente medidas de eficiencia centradas en la optimización y gestión del gasto, el Grupo se marca como nuevo reto potenciar sus tradicionales fuentes de ingresos mediante un mayor conocimiento del cliente, con una adaptación de la oferta a las necesidades de este colectivo y el uso de la tecnología a favor del mismo. Las tradicionales políticas de crecimiento selectivo, basadas en criterios de rentabilidad y seguridad económica y jurídica, así como las acciones orientadas a la gestión eficiente de las explotaciones y la innovación tecnológica continúan formando parte de las señas de identidad de Saba.



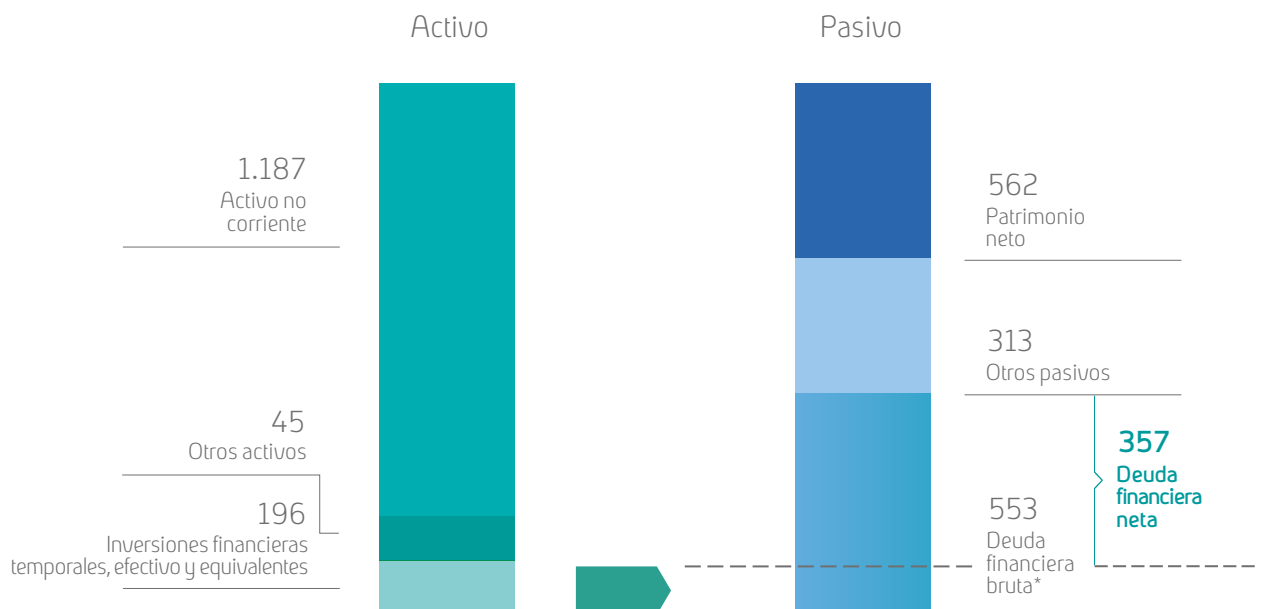
Situación financiera

La estructura financiera del Grupo busca limitar los riesgos derivados de la incertidumbre de los mercados financieros tratando de minimizar los efectos potenciales adversos sobre la rentabilidad financiera. A lo largo de 2016, la compañía ha seguido trabajando para disponer de las herramientas y la flexibilidad que le permitan poder continuar con su objetivo de crecimiento y diversificación. En este sentido, el Grupo evalúa de forma permanente su estructura financiera y, de la misma manera, debe de estar en condiciones de poder mejorarla siempre y en todo momento, según el contexto de mercado y su propia evolución. Los activos totales de Saba a 31 de diciembre de 2016 alcanzan los 1.428 millones de euros. El patrimonio neto consolidado a 31 de diciembre de 2016 asciende a 562 millones de euros mientras que la deuda financiera bruta (deuda financiera contable sin pasivo por derivados) se sitúa en 553 millones de euros y la deuda financiera neta, en 357 millones de euros.

Balance consolidado

a 31 de diciembre de 2016 / Millones €

[*] Deuda financiera contable, sin pasivo por derivados.



En referencia a la distribución de la deuda, al cierre del ejercicio 2016 la deuda a largo plazo representa más del 90%, mientras que el vencimiento medio de la misma se sitúa en 2021. Para minimizar la exposición al riesgo del tipo de interés, Saba mantiene un alto porcentaje de la deuda en tipo fijo o fijado a través de coberturas, del 56%, por lo que no se estima que eventuales variaciones en los tipos de interés pudieran tener un impacto significativo en las cuentas de la compañía. La tasa de interés media ponderada en el Grupo al cierre del ejercicio 2016 se sitúa ligeramente por encima del 4%.

100%

Deuda sin recurso

56%

Tipo fijo

Gestión del riesgo

En cuanto a la gestión del riesgo, la Dirección Financiera del Grupo tiene como política cubrir todas las exposiciones significativas a los mismos (tipo de cambio, tipo de interés, crédito y liquidez) siempre que existan instrumentos adecuados y el coste de dicha protección sea razonable para los riesgos cubiertos.

Respecto al tipo de cambio, Saba opera en el ámbito internacional y posee activos en moneda extranjera únicamente en Chile, por tanto está expuesta a riesgo de tipo de cambio por operaciones con divisas, especialmente el peso chileno, así como por la inversión allí realizada. En este sentido, una variación de un 10% en el tipo de cambio euro/peso chileno respecto el considerado al cierre de 31 de diciembre de 2016 supondría un impacto en resultados poco relevante. El impacto en patrimonio por diferencias de conversión surgidas en el proceso de consolidación tampoco sería significativo.

Saba Infraestructuras tiene establecida una Política de Gestión de Riesgos basada en una metodología de identificación, análisis y evaluación de los diversos riesgos del negocio. Como riesgo se entiende aquel evento que puede impactar negativamente en el cumplimiento de los objetivos estratégicos del Grupo. La metodología seguida distingue entre riesgos inherentes y riesgos residuales en base al impacto y posibilidad de ocurrencia de los mismos. El conjunto de todos los riesgos se categoriza según diversas tipologías definidas previamente, estableciendo a su vez un grado de priorización, unos mecanismos de gestión y unos planes de acción orientados a reducir los diversos riesgos a un nivel aceptable.

Entre los riesgos que tiene detectados como de carácter inherente y prioritario destacan:

- **Madurez de las concesiones.** La incorporación de nuevos contratos concesionales junto con la renovación de las vigentes (donde Saba cuenta con el conocimiento y una posición privilegiada para tener éxito en dichas renovaciones) relativiza este riesgo.
- **Regulatorio.** El grupo Saba mantiene una política proactiva orientada a aportar propuestas acordadas a las nuevas demandas que afectan al sector y que comporten tanto una respuesta factible a dichas necesidades a la vez que incorporen medidas de reequilibrio financiero.



- **Demanda de clientes.** Saba sigue una política de potenciación de nuevas fuentes de ingresos, mejorar las tradicionales mediante una adecuación a las necesidades de la demanda e implementar medidas de eficiencia compatibles con la calidad de un servicio diferenciado que identifique la marca.
- **Riesgo país.** Tradicionalmente el grupo Saba ha orientado su diversificación geográfica hacia territorios con estabilidad económica y jurídica.

Capital social y autocartera

A 31 de diciembre de 2016, Saba Infraestructuras mantiene un capital social de 739.037.783 acciones ordinarias, pertenecientes a una única clase y serie, representadas en anotaciones en cuenta, de 0,10 euros de valor nominal cada una, totalmente suscritas y desembolsadas. El Consejo de Administración está autorizado para la adquisición derivativa de acciones propias de la Sociedad, así como de los derechos de suscripción preferente. No obstante, a fecha de cierre del ejercicio, la Sociedad no tiene acciones propias en autocartera.

Actualmente, Saba cuenta con alrededor de 3.500 accionistas, que representan el 1,2% de la estructura accionarial. La Oficina del Accionista está al servicio de los accionistas de la compañía para atenderles en todas aquellas cuestiones que les puedan ser de interés.

Durante el ejercicio 2016 se han atendido las preguntas de todos los accionistas, dando respuesta en un plazo máximo de 48 horas y canalizando hacia la Dirección Financiera las sugerencias recibidas.

Con una gestión claramente orientada a la calidad de servicio, la Oficina del Accionista dio respuesta en 2016 a 237 consultas, la mitad de las cuales han estado relacionadas con el proceso de compra-venta de acciones y un 25% relacionadas con solicitudes de información durante las Juntas Generales celebradas.

237

Consultas atendidas
por la Oficina del

ACCIONISTA

Oficina del
Accionista



www.saba.eu

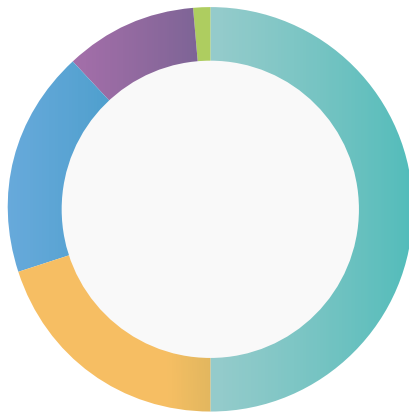
accionistas@saba.eu

+34 93 557 55 28

Accionariado de Saba

a 31 de diciembre de 2016

50,1%	Criteria Caixa
20%	Grupo Torreal y Directivos
18,2%	European Parking BV(KKR)
10,5%	Fondos ProA
1,2%	Accionistas Minoritarios



Responsabilidad Social Corporativa



La RSC en Saba

Saba es consciente de que los mejores resultados siempre están vinculados a las mejores maneras de operar. Avanzar hacia una competitividad sostenible y socialmente responsable es un reto de excelencia para las empresas de primer nivel. Es caminando hacia esos criterios sostenibles y socialmente responsables que Saba conseguirá el nivel de excelencia adecuado para consolidarse como la compañía de referencia que es y que aspira a seguir siendo. Saba integra la sostenibilidad como un factor inherente a la toma de decisiones. Esta voluntad se traduce en su incorporación a los procesos de gestión interna, al mismo nivel de factores como el análisis de rentabilidad de los proyectos, el coste de financiación, la estrategia comercial o las tecnologías de la información, entre otros aspectos.

El conjunto de la organización participa y colabora, en diferentes grados, en la implementación de una cultura de RSC en Saba que tiene algunos de sus principales pilares en la transversalidad y el compromiso con las comunidades locales en las que Saba desarrolla su actividad, con la implicación de todos los equipos humanos del conjunto de países donde opera; en la movilidad sostenible y la calidad del servicio ofrecido al cliente, como identidad de marca; y en el medio ambiente y los aspectos sociales y éticos, como elementos diferenciadores de la compañía. La integración y consolidación de la RSC en el negocio permitirá a Saba fortalecer la transparencia, el acercamiento y la correcta gestión de los grupos de interés.

Equipo humano e integración laboral

Las personas que conforman Saba son la base esencial para el desarrollo, el crecimiento y lo que podría denominarse como el estilo Saba: cultura de servicio al cliente, compromiso con el entorno, responsabilidad y honestidad con los proveedores e implicación con la sociedad. Saba trabaja para garantizar la igualdad de oportunidades y la no discriminación por razón de género, raza, país de origen, religión o edad.

Equipo Humano

1.408


Personas


89%

Contratos indefinidos

Distribución de la plantilla
por género

Distribución de cargos
directivos por género

 **71%**
69%

 **29%**
31%

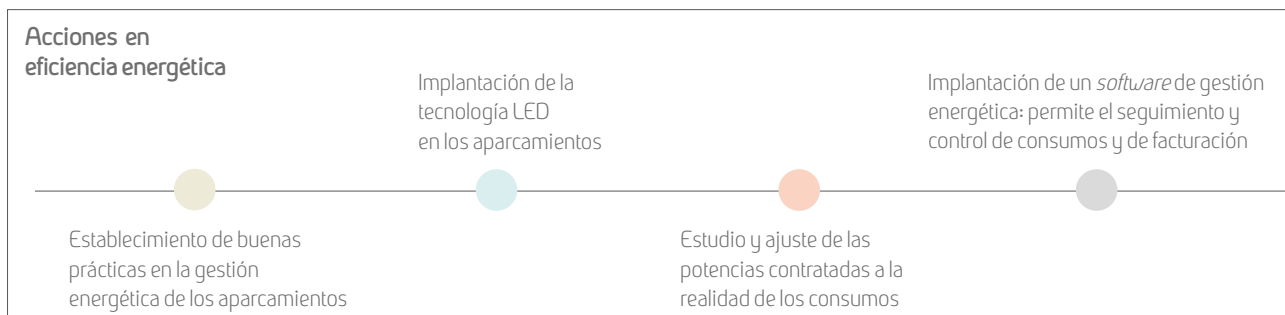
Saba involucra a toda la organización con las mejores prácticas de Buen Gobierno Corporativo, estableciendo vías de comunicación con la Misión, los Valores, el Código Ético y la estrategia de negocio y desarrollo, además del refuerzo de la interacción con los grupos de interés, permitiendo por tanto obtener un *feedback* constante y alinear así el desempeño de la actividad de la compañía con las expectativas en materias como calidad, información o transparencia. Asimismo, el impulso dado en 2016 al Manual de Prevención de Delitos ha culminado, ya en 2017, con la aprobación del mismo por parte del Consejo de Administración de la compañía.

En este capítulo, otro de los ejes de actuación pasa por el trabajo continuo de Saba hacia la integración laboral con la firma de acuerdos con empresas y fundaciones que faciliten la inserción de colectivos con dificultades para incorporarse al mundo laboral. La capilaridad y penetración territorial propia del negocio de la compañía facilitan esta capacidad para intentar atender las demandas en esta área. Podrían destacarse aquí los acuerdos con la Fundación ONCE y el Grupo Sifu para la subcontratación de servicios auxiliares en aparcamientos, en estos casos, impulsando la integración de personas con discapacidad. Actualmente, el 3,6% de la plantilla de Saba en España la conforman personas con algún tipo de discapacidad. Subrayar, también, la adhesión al Programa Incorpora de la Obra Social "La Caixa", una iniciativa basada en la intermediación laboral que tiene como objetivo facilitar la integración en el mercado de trabajo a personas en riesgo de exclusión social.



Eficiencia energética

Saba insiste en un esfuerzo continuado para identificar las mejores prácticas en términos de eficiencia energética y, en este sentido, desde 2011 lleva a cabo una serie de actuaciones que revierten en más ahorro, en la optimización de la gestión y, en definitiva, en consolidar la marca Saba como un operador industrial de referencia, comprometido con la sostenibilidad.



Huella de carbono

Desde 2011, Saba calcula anualmente su huella de carbono con el objetivo de conocer el impacto de la empresa sobre el cambio climático, así como la evolución de las emisiones. Este impacto se mide a través de un inventario en el que se establecen los límites operacionales de acuerdo con lo establecido en "The Greenhouse Gas Protocol", a Corporate Accounting and Reporting Standard, y en las directrices de la ISO 1406-1:2012.

En 2016, y con la finalidad de seguir implementando medidas de reducción más eficientes y avanzar hacia la excelencia en sostenibilidad, Saba se ha sometido de forma voluntaria y por segundo año consecutivo a una verificación de la huella de carbono por un tercero independiente, en un proceso de transparencia y análisis exhaustivo de los datos. En este sentido, las emisiones totales de CO₂ en 2016 se situaron en las 12.162 t, lo que representa un descenso en las emisiones del 10% respecto a 2015, un claro reflejo del esfuerzo por impulsar mejoras en este ámbito, de forma paralela al desarrollo y crecimiento de la red de aparcamientos.

-10%

Emisiones CO₂

Saba, con los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS)

Saba es miembro del Pacto Mundial de las Naciones Unidas, apoyando los diez principios promovidos por esta institución, una referencia en derechos humanos, derechos laborales, medioambiente y lucha contra la corrupción. La compañía mantiene su compromiso para hacer del Pacto Mundial y de sus principios, parte de la estrategia, la cultura y las acciones cotidianas de la compañía, así como a involucrarse en proyectos cooperativos que contribuyen a los objetivos más amplios de desarrollo de las Naciones Unidas. Lograr que las ciudades y los asentamientos humanos sean inclusivos, seguros, resilientes y sostenibles.

Asimismo, desempeña su actividad en el marco de los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) de las Naciones Unidas, especialmente en los que conciernen a la acción por el clima, en la línea de las medidas de eficiencia energética, y a las ciudades y comunidades sostenibles, con el desarrollo de soluciones en el ámbito de la movilidad urbana.



Red Pacto Mundial España
WE SUPPORT



Adoptar medidas urgentes para combatir el cambio climático y sus efectos.

Lograr que las ciudades y los asentamientos humanos sean inclusivos, seguros, resilientes y sostenibles.

Transformación de las ciudades y vinculación con el territorio

Saba cumplió 50 años en 2016. Medio siglo después de la primera concesión en Barcelona, la reconversión de Saba es equivalente a la experimentada por las ciudades: 50 años de transformación de las ciudades son 50 años de permanente desarrollo para Saba, de reformulación comercial y tecnológica y de consolidación de un proyecto a largo plazo orientado a la calidad de servicio y la movilidad sostenible como eje de actuación. Una compañía en cuyo ADN la concesión, la colaboración público-privada y la vinculación con el territorio en el que opera, constituyen su naturaleza y le permiten establecer el diálogo adecuado con los diferentes actores con los que coopera —Administraciones, instituciones, personas— captar sus necesidades e implantar y desarrollar fórmulas de progreso, gracias a un equipo humano comprometido.

Saba continuará su camino hacia la sostenibilidad, la responsabilidad empresarial y el pleno convencimiento de ser partícipe en el progreso de la sociedad y de las ciudades con las que ha interactuado desde 1966. Es en este sentido en el que se enmarcan los acuerdos y colaboraciones que Saba establece con diferentes instituciones y que reflejan los objetivos de la compañía en materia de medio ambiente y protección de colectivos desfavorecidos, como por ejemplo los alcanzados con la Fundación Roger Torné, la Fundación Plant for The Planet o la Fundación Pere Tarrés. También, una vinculación con la sociedad a través de iniciativas como el Proyecto de Vida Profesional, impulsado por el Ayuntamiento de Barcelona, entre otras instituciones, dirigido a convertirse en una herramienta de soporte a la orientación académica y profesional al servicio del alumnado y profesorado de los centros educativos.

Medio Ambiente



Fundació
Roger Torné



Infancia



**FUNDACIÓ
PERE TARRÉS**

Orientación académica
y profesional





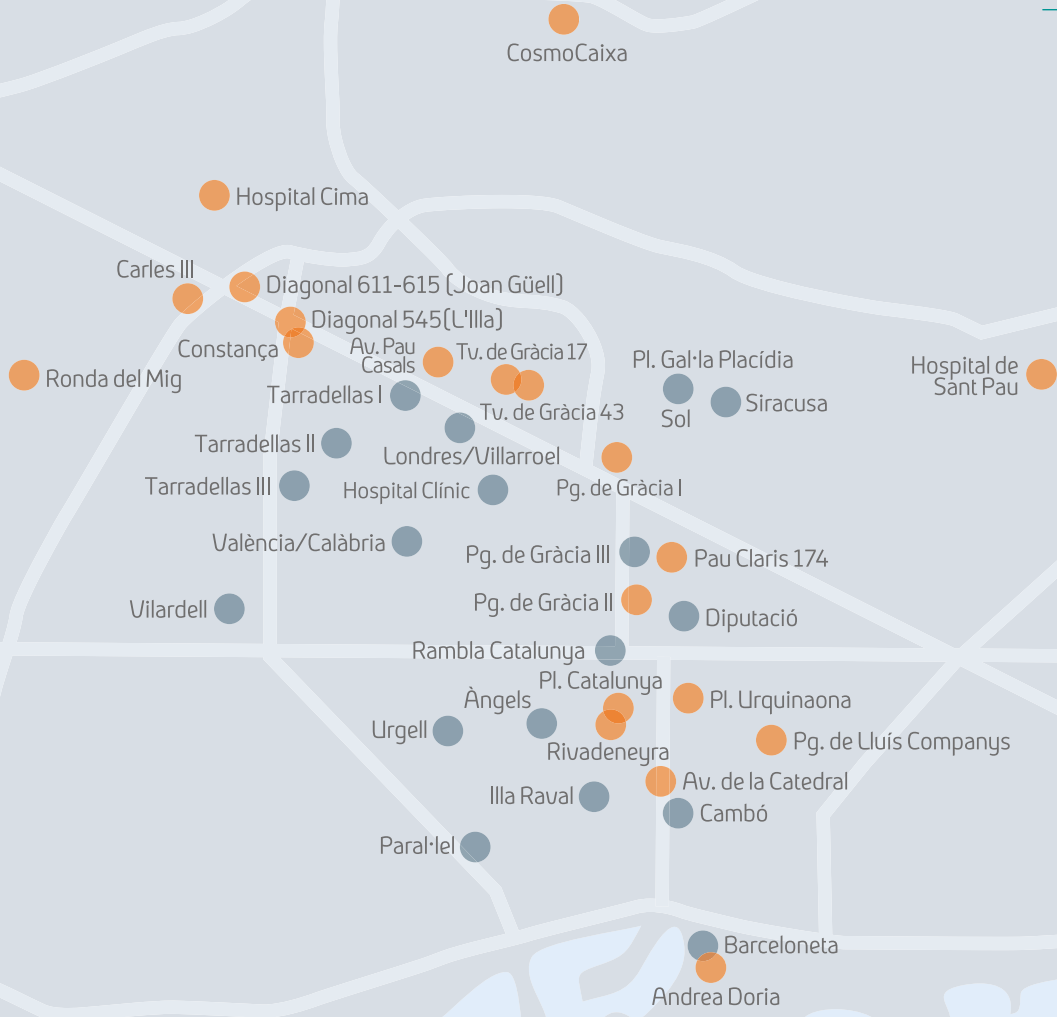


The background is a dark teal color with several lighter teal geometric shapes. These shapes include triangles pointing left and right, and elongated, irregular shapes that resemble stylized waves or abstract patterns. The overall effect is a modern, minimalist design.

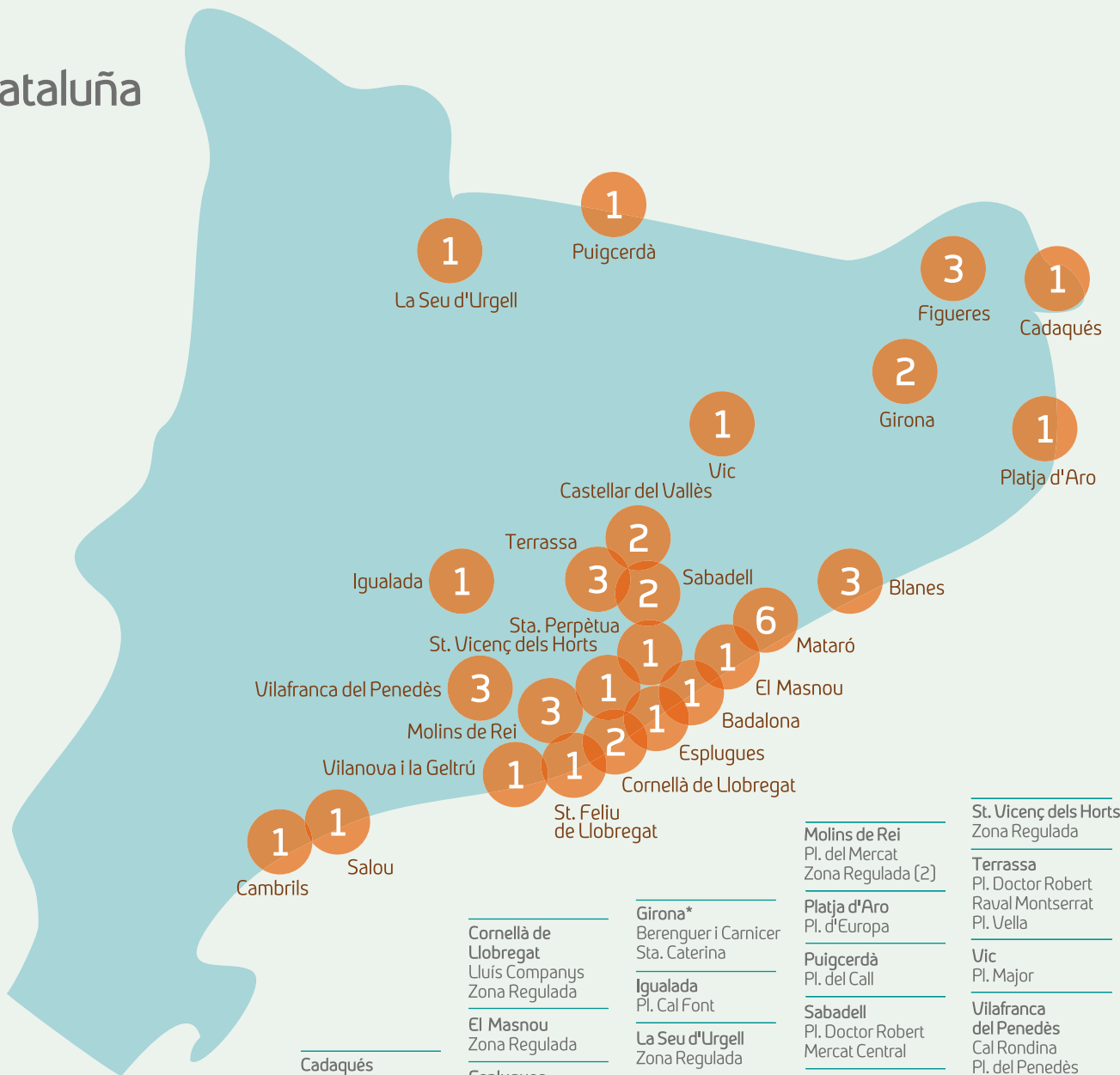
Presencia

Barcelona ciudad

- Red Saba
- Red Saba
Barcelona Bamsa



Cataluña



Badalona
Pl. la Plana

Blanes
Pg. de Mar
Zona Regulada [2]

Cadaqués
Riera de Sant Vicenç

Cambrils
Port de Cambrils

Castellar del Vallès
Pl. Major
Zona Regulada

Cornellà de Llobregat
Lluís Companys
Zona Regulada

El Masnou
Zona Regulada

Esplugues
Hospital St. Joan de Déu

Figueres*
Pl. Catalunya
El Firal
El Garrigal

Girona*
Berenguer i Carnicer
Sta. Caterina

Igualada
Pl. Cal Font

La Seu d'Urgell
Zona Regulada

Mataró
Hospital de Mataró
Montserrat
Rda. Rafael Estrany
La Riera
Pl. Sta. Anna
Ca n Xammar

Molins de Rei
Pl. del Mercat
Zona Regulada [2]

Platja d'Aro
Pl. d'Europa

Puigcerdà
Pl. del Call

Sabadell
Pl. Doctor Robert
Mercat Central

Salou
Corona d'Aragó

Sta. Perpètua
CIM Vallès

St. Feliu de Llobregat
Zona Regulada

St. Vicenç dels Horts
Zona Regulada

Terrassa
Pl. Doctor Robert
Raval Montserrat
Pl. Vella




Vic
Pl. Major

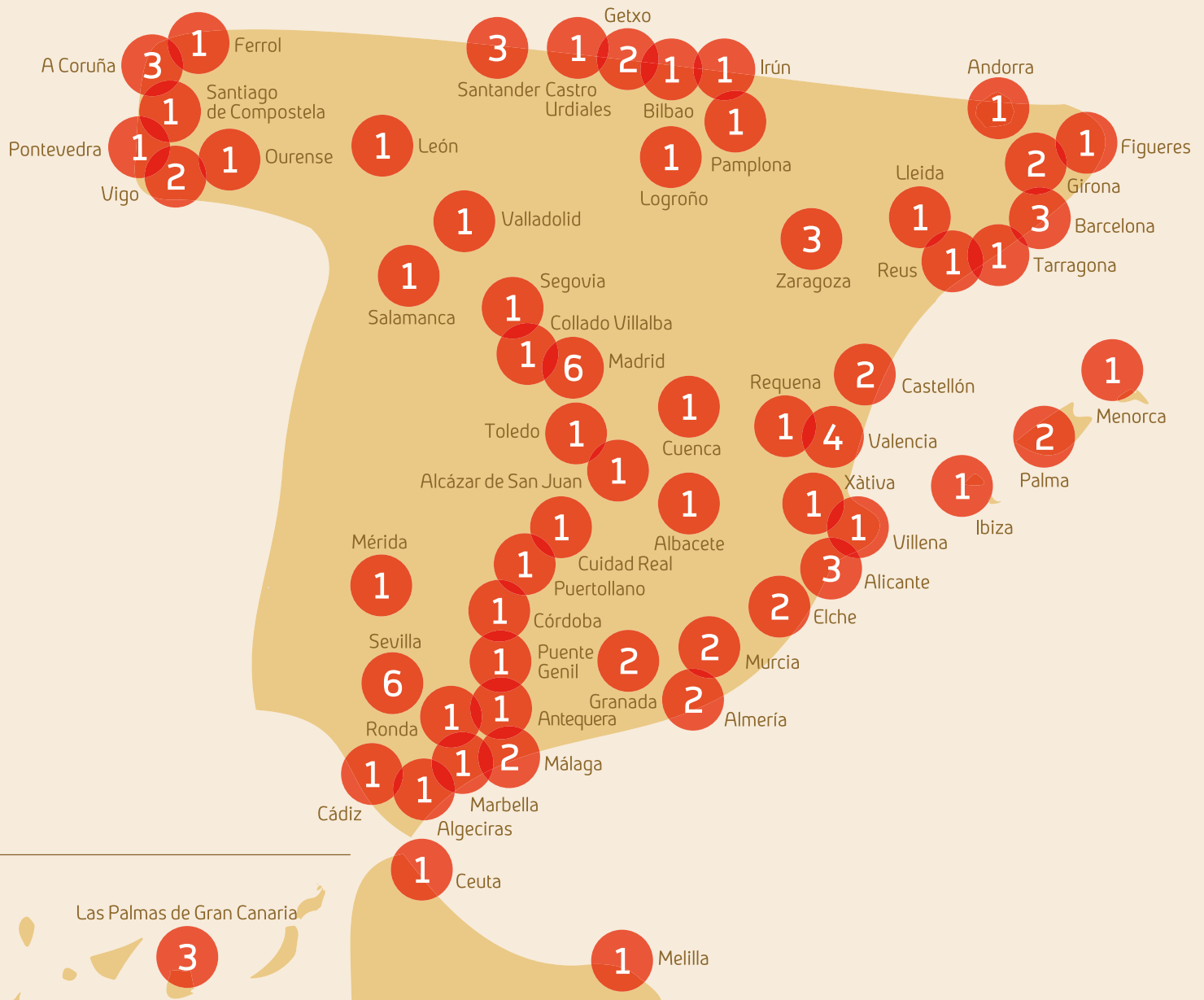
Vilafranca del Penedès
Cal Rondina
Pl. del Penedès
Zona Regulada

Vilanova i la Geltrú
Pl. Soler i Carbonell

(* Se incluyen sólo los aparcamientos de la Red Saba.

España y Andorra

España	Ceuta Ceuta** ●	León León ●	Pontevedra Pontevedra ●	Valencia Cabanyal ● Estació Nord ● Joaquín Sorolla - Alta Velocidad ● Valencia ●
A Coruña Pl. Palloza ● Pl. Pontevedra ● A Coruña ●	Ciudad Real Ciudad Real - Central ●	Lleida Lleida - Pirineus ●	Puente Genil Puente Genil - Herrera ●	
Albacete Albacete Los Llanos ●	Collado Villalba Villalba de Guadarrama ●	Logroño Logroño ●	Puertollano Puertollano - Alta Velocidad ●	Valladolid Valladolid Campo Grande ●
Alicante Av. Maisonnave ● Alacant - Alicante ● Terminal ● Alicante-Elche ●	Córdoba Córdoba ●	Madrid Bucaramanga ● Metro Nuevos Ministerios ● Mostenses ● Chamartín ● Nuevos Ministerios ● Puerta de Atocha ●	Requena Requena Utiel - Alta Velocidad ●	Vigo Guixar ● Urzaiz ●
Alcázar de San Juan Alcázar de San Juan ●	Elche Porta Morera ● Traspalacio ●	Málaga Málaga María Zambrano ● Málaga - Costa del Sol ●	Reus Reus ●	Villena Villena AVE ●
Algeciras Algeciras ●	Ferrol Ferrol ●	Marbella Puerto Banús ●	Ronda Ronda ●	Xàtiva Jàtiva - Xàtiva ●
Almería Almería ● Almería ●	Figueres* Figueres - Vilafant ●	Melilla Melilla ●	Salamanca Salamanca ●	Zaragoza Aragonia ● Zaragoza - Delicias ● Zaragoza ●
Antequera Antequera Santa Ana ●	Getxo Las Mercedes ● Romo ●	Menorca Menorca ●	Santander Castilla ● Estepona ● Santander ●	
Barcelona* Clot ● Sants ● Barcelona - El Prat ●	Girona* Girona ● Girona - Costa Brava ●	Mérida Mérida ●	Santiago de Compostela Santiago de Compostela ●	Andorra
Bilbao Bilbao Abando ● Indalecio Prieto ●	Granada Granada ● Granada - Jaén F.G.L. ●	Murcia Murcia del Carmen ● Murcia - San Javier ●	Segovia Segovia-Guiomar ●	Andorra la Vella Cèntric.ad ●
Cádiz Cádiz ●	Ibiza Ibiza ●	Ourense Ourense - Orense ●	Sevilla Pl. Concordia ● Macarena ● Torre Sevilla ● Plaza de Armas ● Santa Justa ● Virgen del Rocío ●	[*] Se incluyen sólo los aparcamientos de la Red Adif y de la Red Aena. [**] Aparcamiento en gestión (helipuerto).
Castellón Pl. Cardona Vives ● Av. Rey Don Jaime ●	Irún Irún ●	Palma Sa Gerreria ● Palma de Mallorca ●	Tarragona Camp de Tarragona ●	 Red Saba
Castro Urdiales Amestoy ●	Las Palmas de Gran Canaria Edificios Múltiples ● Pl. de España ● Santa Catalina ●	Pamplona Pl. del Castillo ●	Toledo Toledo ●	 Red Adif
				 Red Aena



Italia



Ascoli-Piceno
Ex Gil
Torricella
Zona Regulada

Assisi
Bus
Giovanni Paolo II
Matteotti
Porta Nuova
Poste
San Vetturino
Sta. Maria
degli Angeli

Bari
Guadagni
Porto

Bologna
S. Orsola

Brindisi
Aeroporto

Cosenza
IDue Fiumi
Ospedale
Tribunale
Zona Regulada

Cremona
Marconi
Zona Regulada

Genova
Canevari
Gaslini

Milano
Card. Ferrari
Comasina

Perugia
Elce di Sotto
Mercato Coperto
Partigiani
Pian di Massiano
Piazzale Europa
Ripa di Meana
Sant'Antonio
Pellini
Zona Regulada

Pisa
Vittorio Emanuele

Rieti
Oberdan-Mazzini
Zona Regulada [2]

Roma
Villa Borghese

San Remo
Alessandro Volta

Sassari
Emiciclo
Fiume
Zona Regulada

Trieste
Foro Ulpiano
Ospedale
Il Giulia
Il Silos
San Giacomo
Terminal
Zona Regulada

Venezia
Venezia-Mestre

Verona
Arena
Arsenale
Ospedale
P. Isolo
Università

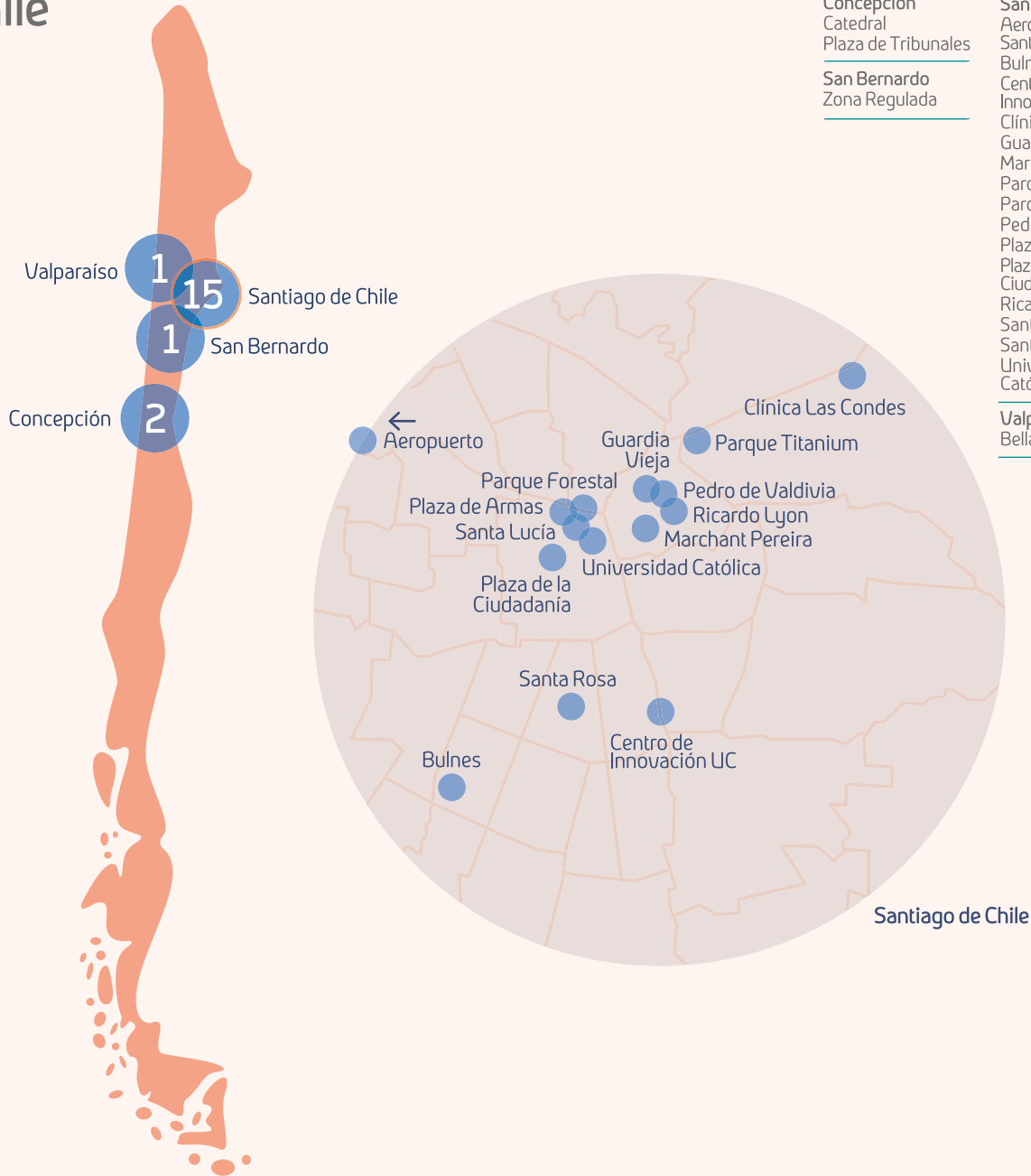
Vignola
Corso Italia
Zona Regulada

Portugal



Aveiro		Porto	
Praça Marquês de Pombal	•	Cardosas	•
Braga		Palácio da Justiça	•
Hospital	•	Praça Lisboa	•
Faro		Ribeira	•
Pontinha	•	Campo Alegre	•
Funchal		Casa da Música	•
Hospital do Funchal	•	Castelo do Queijo	•
Gondomar		Cómercio do Porto	•
Zona Regulada	•	Póvoa de Varzim	
Leiria		Eça Varzim	•
Fonte Luminosa	•	Casino de Póvoa	•
Zona Regulada	•	Lota Póvoa Varzim	•
Lisboa		São João da Madeira	
Estádio Universitário	•	João de Deus	•
Alto do Parque	•	Renato Araújo	•
Gare do Oriente	•	Setúbal	
Praça do Município	•	Zona Regulada	•
Matosinhos		Vilafranca de Xira	
Marisqueiras	•	Hospital	•
Mercado	•	Viseu	
Piscinas	•	Hospital Viejo	•
Portimão		Mercado 21 Agosto	•
1° de Maio	•	Sta. Cristina	•
Zona Regulada	•	Zona Regulada	•
		● Red Saba	
		● Red CPE	

Chile



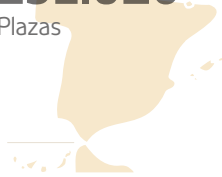



Concepción
Catedral
Plaza de Tribunales

San Bernardo
Zona Regulada

Santiago de Chile
Aeropuerto de Santiago
Bulnes
Centro de Innovación UC
Clínica Las Condes
Guardia Vieja
Marchant Pereira
Parque Forestal
Parque Titanium
Pedro de Valdivia
Plaza de Armas
Plaza de la Ciudadanía
Ricardo Lyon
Santa Lucía
Santa Rosa
Universidad Católica

Valparaíso
Bellavista

Plazas por tipología de contrato*

	España**	Italia	Portugal	Chile	
	132.816 Plazas 	27.907 Plazas 	16.719 Plazas 	17.728 Plazas 	195.170 TOTAL PLAZAS
Propiedad	4.820	1.519	681		Total Propiedad 7.020
Concesión	54.561	19.045	9.985	5.065	Total Concesión 88.656
Concesión ZR***	6.214	6.885	1.313	495	Total Concesión ZR*** 14.907
Gestión	64.598	225	3.957	12.168	Total Gestión 80.948
Alquiler	2.623	233	783		Total Alquiler 3.639

Cifras a cierre de 2016.

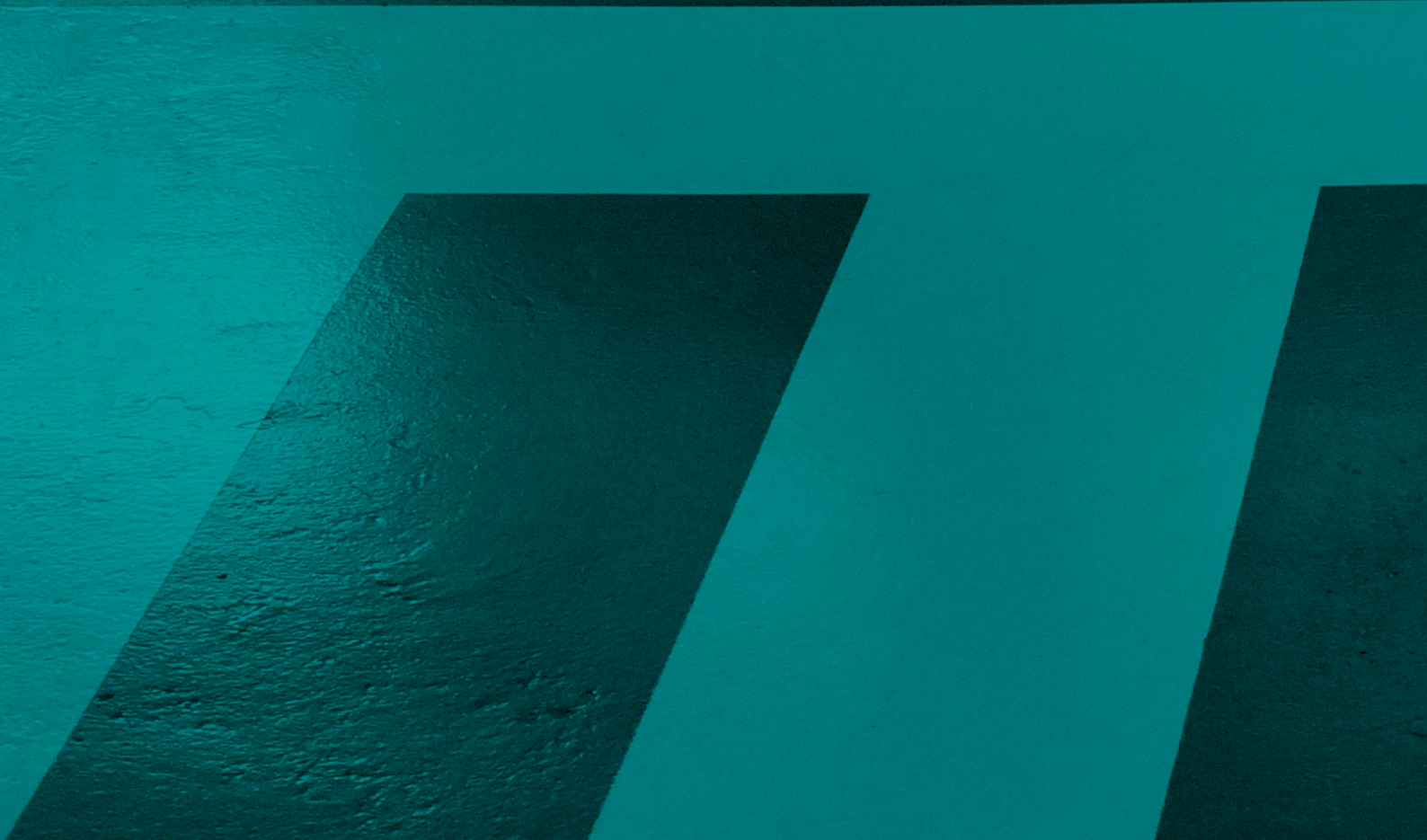
[*] Incluye plazas destinadas a rotación, alquiler, cesión de uso y en propiedad. No se incluyen plazas de motos. [**] Incluye las plazas gestionadas por Saba en Andorra (291 plazas en régimen de alquiler). [***] Concesión Zona Regulada.





saba^o
 OPERADOR
 DE REFERENCIA





1027



50 años de Saba



Saba y las ciudades

Una cronología



1965

- Nace la Sociedad de Aparcamientos de Barcelona, S.A. (Saba) de la mano de un grupo de empresarios y financieros de la ciudad vinculados a compañías del sector de la banca y de la construcción.
- José María Mas Sardà era el Presidente y Luis Marín, Director General.

1966

- Adjudicación de los cinco primeros aparcamientos subterráneos de Barcelona, Gracia, Gracia II, Plaza Cataluña, Lluís Companys y Pau Casals, en Barcelona, que representaban unas 4.000 plazas. La denominada "primera concesión".

1967

- Inauguración de Gracia I, Gracia II, Plaza Cataluña, Lluís Companys y Pau Casals.



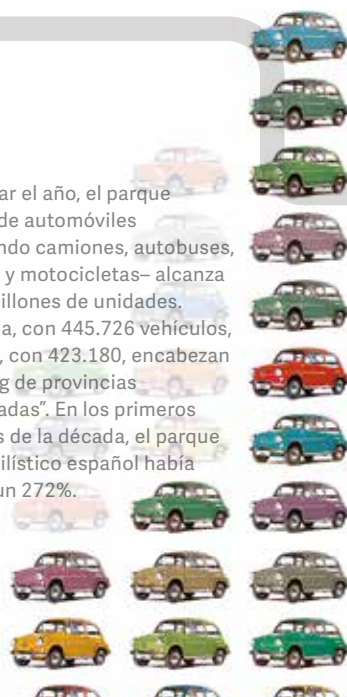
PUENTE DE ARRÁBIDA EN OPORTO

1963

Se inaugura en Oporto el puente de la Arrábida, uno de los seis que existen en la ciudad para atravesar el río Duero, y el mayor puente de arco de hormigón armado del mundo en el momento de su construcción. La longitud total de su plataforma es de 614,6 m y una anchura de 26,5 m. El ingeniero responsable de su diseño y construcción fue Edgar António de Mesquita Cardoso. El 23 de mayo de 2013 fue declarado monumento nacional.

1966

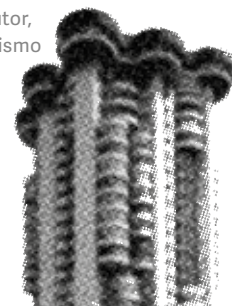
Al finalizar el año, el parque español de automóviles –incluyendo camiones, autobuses, turismos y motocicletas– alcanza los 2,7 millones de unidades. Barcelona, con 445.726 vehículos, y Madrid, con 423.180, encabezan el ranking de provincias "motorizadas". En los primeros seis años de la década, el parque automovilístico español había crecido un 272%.



1969

Inauguración del edificio Torres Blancas en Madrid, obra de Sáenz de Oiza. Llamado así por el propósito original de levantar dos torres revestidas con polvo de mármol blanco mezclado en el hormigón, fue el primer edificio en altura del arquitecto y se considera la obra más lograda de su autor, con una síntesis de racionalismo y organicismo.

Se inauguran el Parque de Atracciones de la Casa de Campo de Madrid y el Teleférico.





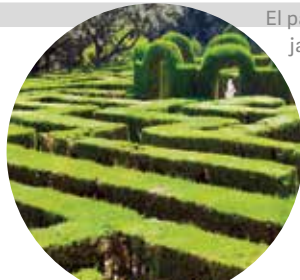
1968-1970

• Con el convencimiento de que el proyecto de Saba es viable, se compran hasta siete aparcamientos privados en zonas céntricas de Barcelona. Por ejemplo, Buenos Aires-Diagonal, Girona-Diagonal o Aragón 216.



1970

Nace el proyecto Walden 7, edificio emblemático en Sant Just Desvern (Barcelona), obra del estudio de Taller de Arquitectura dirigido por Ricardo Bofill. Originalmente se le denominó Ciudad del Espacio y consistía en la construcción de una gran cantidad de viviendas autogestionadas para simular una pequeña ciudad en vertical, con casas y pisos, calles, tiendas y comercios.



1970-1972

• Adjudicación de la "segunda concesión" de Barcelona, configurada por los aparcamientos de Rambla de Cataluña-Gran Vía, Diputación-Llúria y Plaza Urquinaona.



1971

El Ayuntamiento de Barcelona abre al público el Parque del Laberinto de Horta, el jardín histórico más antiguo que se conserva en la ciudad, en una ladera de la sierra de Collserola. Iniciado en 1794 y acabado en su primera fase en 1808, fue obra del arquitecto italiano Domenico Bagutti.

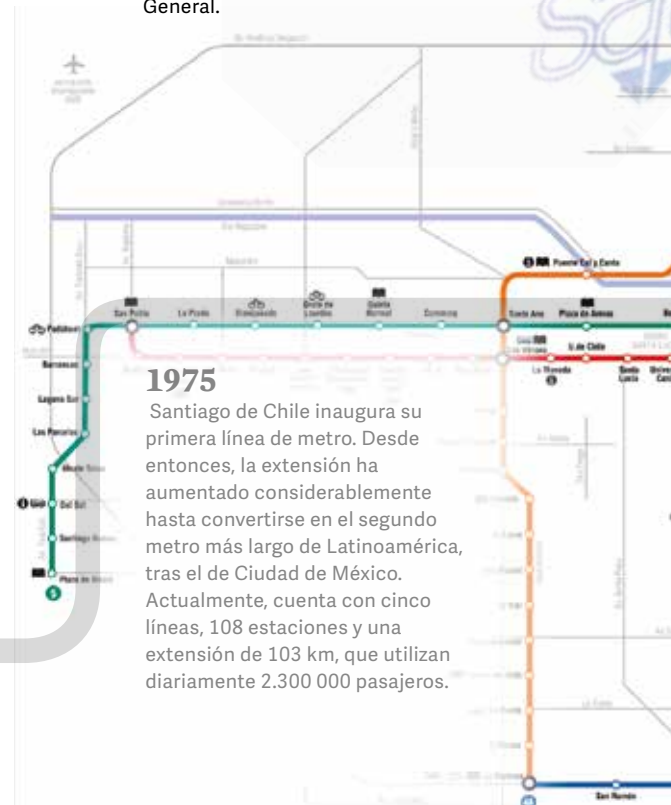
El parque incluye un jardín neoclásico del siglo XVIII y un jardín romántico del siglo XIX.

1972

• El Banco de Bilbao, atraído por el crecimiento del sector, entra en el accionariado de Saba tomando el control. Ángel Perdígol era el Presidente y Luis Marín, Director General.

1975

Santiago de Chile inaugura su primera línea de metro. Desde entonces, la extensión ha aumentado considerablemente hasta convertirse en el segundo metro más largo de Latinoamérica, tras el de Ciudad de México. Actualmente, cuenta con cinco líneas, 108 estaciones y una extensión de 103 km, que utilizan diariamente 2.300.000 pasajeros.



Plano de Red de Metro vigente a junio de 2012





1974-1980

- Desarrollo más allá de Barcelona. Saba explora oportunidades dotando a su negocio de una capilaridad territorial que nunca abandonará: Castellón, Mataró y Granollers, en Barcelona, o Cadaqués y Blanes, en Girona.

1981

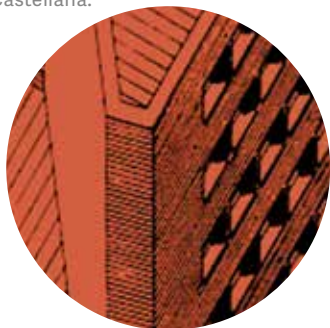
- Se consolida un proyecto industrial y de compromiso con el largo plazo. Saba sigue su expansión en Zaragoza, Sevilla y Madrid.

1983

- En el marco de proyectos conjuntos con empresas constructoras y promotoras, Saba construye los aparcamientos en propiedad de Travessera 17 y Travessera 43, en Barcelona.

1978

Inauguración del edificio del Banco Bilbao-Vizcaya de Sáenz de Oiza en el complejo AZCA de Madrid. Ese mismo año se erige también el Edificio Bankinter, de Rafael Moneo, en el Paseo de la Castellana.

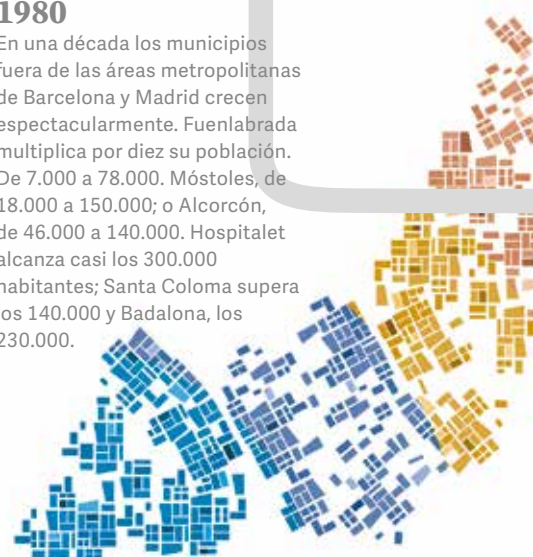


1979

Se completa el cierre de la M-30, el primer cinturón de circunvalación de la ciudad de Madrid. Con una longitud de 32,5 km y una intensidad de circulación media de 304.423 vehículos diarios, es la vía más transitada de España.

1980

En una década los municipios fuera de las áreas metropolitanas de Barcelona y Madrid crecen espectacularmente. Fuenlabrada multiplica por diez su población. De 7.000 a 78.000. Móstoles, de 18.000 a 150.000; o Alcorcón, de 46.000 a 140.000. Hospitalet alcanza casi los 300.000 habitantes; Santa Coloma supera los 140.000 y Badalona, los 230.000.





1987

- El Banco de Santander y Barna Parking, propiedad de Enrique Gabarró, suscriben la ampliación de capital promovida por Saba y adquieren el control de la compañía.
- Enrique Gabarró es nombrado Presidente y Salvador Alemany, Director General.
- Se formaliza la fusión por absorción de Barna Parking por parte de Saba. Como consecuencia de la operación se incorporan los aparcamientos de Hospital Clínic y Gracia III.

1990

- Tras años de obras y diferentes proyectos de construcción que dieran solución al destino de los restos arqueológicos hallados en el subsuelo, se inaugura el aparcamiento de la Plaza de la Catedral de Barcelona.



1989

- En plena época preolímpica, el Ayuntamiento de Barcelona promovió tres grandes operaciones en el sector del aparcamiento subterráneo: la ampliación de los aparcamientos de Plaza Urquinaona y Plaza Catalunya y la construcción de un aparcamiento en la Plaza de la Catedral.

1981

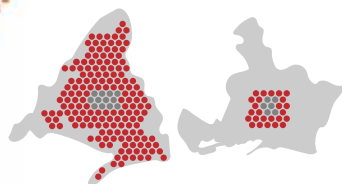
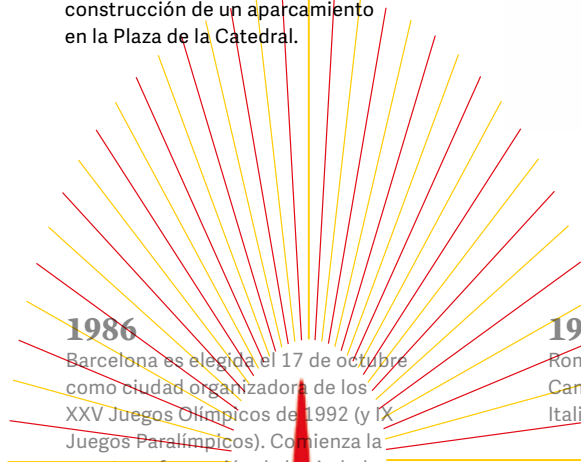
La población de la provincia de Madrid crece en un millón de habitantes y pasa de 3,7 millones a 4,7 entre 1970 y 1981. Por su parte, Barcelona mantiene su población casi constante, con 1,7 millones de vecinos, una población similar a la actual.

1986

Barcelona es elegida el 17 de octubre como ciudad organizadora de los XXV Juegos Olímpicos de 1992 (y IX Juegos Paralímpicos). Comienza la gran transformación de la ciudad: A la construcción de los complejos deportivos —remodelación del Estadio Olímpico, construcción del Palau Sant Jordi— se suman obras tan importantes como la construcción de las Rondas de circunvalación de la ciudad, la recuperación de las playas y todo el frente marítimo (zona del Maremàgnum), la construcción de nuevos barrios como la Villa Olímpica o la mejora del sistema de transporte y modernización del metro.

1990

Roma, anfitriona de la final del Campeonato Mundial de Fútbol Italia 90.





PUERTO OLÍMPICO DE BARCELONA



1991

• Comienza una década en la que la internacionalización es un reto más que prioritario para Saba. Se impulsa así el estudio de operaciones que a lo largo de los años fructificarán en Portugal, Italia y Chile.

1994

- La Caixa compra a Barna Parking su participación en Saba y adquiere, además, las acciones del Banco de Santander y del Banco de Bilbao, tomando el control de la compañía. Una parte de la compra se realizó a través de la concesionaria Acesa.
- Josep Vilasarau es nombrado Presidente y Salvador Alemany, ratificado como Director General.

- Se asume la gestión de 14 aparcamientos de Inmobiliaria Colonial en Barcelona, Madrid, Alicante, La Coruña, o Terrassa, entre otras ciudades.

Hechos relevantes de Saba Portugal

1998

- Adquisición, por parte de Saba, del 50% de Spel a Sonae Inmobiliaria. Saba asumirá la gestión de los aparcamientos de los centros comerciales.

1992

Se celebran los Juegos Olímpicos de Barcelona. La ciudad recupera el mar. Entra en funcionamiento la nueva torre de telecomunicaciones de Collserola, proyectada por el arquitecto británico Norman Foster.



1996

La Unesco declara Patrimonio de la Humanidad el centro histórico de Oporto. También se incluyen en esta denominación las murallas de la ciudad.



1998

Se celebra en Lisboa la Exposición Universal Expo 98, con participación de 155 países y más de 10 millones de visitantes. Arquitectónicamente, la Expo renovó completamente las áreas ribereñas de la ciudad. El edificio más icónico de la Expo fue el Pabellón de Portugal, desarrollado por Álvaro Siza, ganador del premio Pritzker en 1992 y uno de los más importantes arquitectos de nuestro tiempo.

1999

• Saba es distinguida con el Premio a la Internacionalización de la Economía Catalana, concedido por la Generalitat.

2000

• La Sociedad de Aparcamientos de Barcelona S.A. (Saba) cambia su denominación social a la actual Saba Aparcamientos, S.A., con el objetivo de facilitar la expansión fuera del entorno geográfico de Barcelona y España.



2000

• Ampliación de capital de 433 millones de escudos, a la que acuden a partes iguales Saba y Sonae. Este aumento de capital social responde al fuerte proceso inversor en que está inmersa la Sociedad.
• Adjudicación para la construcción y explotación de dos aparcamientos en el centro de Portimao, con un total de 530 plazas.

• Acuerdo para la ampliación del aparcamiento de Praça Lisboa, de Oporto, a las plazas contiguas Carlos Alberto y Dos Leões. La operación conlleva, adicionalmente, la construcción y explotación de un nuevo aparcamiento de 756 plazas en la zona de influencia, Palacio de Justicia.

• Arranca una época con gran actividad en la presentación de ofertas. Saba apuesta por Portugal y su crecimiento en este país, con un mercado en auge.

Hechos relevantes de Saba Italia

1999

• Saba gana el concurso impulsado por el grupo industrial de participaciones públicas en Italia (IRI) para privatizar Italinpa, principal empresa de gestión de aparcamientos del país. Italinpa se convierte en Saba Italia.

1999

Reinauguración del Teatro del Liceo. Después del incendio sucedido el 31 de enero de 1994, que destruyó la sala y el escenario. El nuevo Liceo —con una apariencia fiel al anterior pero dotado de una infraestructura técnica muy avanzada y ampliado con los solares vecinos de la Rambla, calle Sant Pau y calle Unió— abrió sus puertas el 7 de octubre de 1999.



2000

• Saba Italia apuesta por el crecimiento y, basándose en su propia capacidad financiera, pasa en dos años de 12 núcleos de aparcamiento a 21.



CENTRO DE BOLZANO

• Acuerdo con el Grupo Pirelli para tomar el 25% de la Sociedad Parcheggi Bicocca que tiene la concesión para la construcción y explotación de tres aparcamientos en Milán.

2001

- Inicio de la gestión del aparcamiento del Aeropuerto de Barcelona, así como de la construcción de dos nuevos aparcamientos, con casi 5.000 plazas.

- En Barcelona, Saba pone en marcha alguno de sus aparcamientos más emblemáticos, tras la ampliación de las infraestructuras y su mejora tanto en sistemas como en accesos: Rambla Cataluña y Hospital Clínic.



2002

- Saba se incorpora al recién creado grupo Abertis, presidido por Isidre Fainé, con Salvador Alemany como Consejero Delegado. En estos momentos, Saba estaba presente en España en 91 explotaciones, lo que significa unas 50.000 plazas, aproximadamente.

- Junto a la internacionalización, se inicia en esta década una fase en la que se potencia la calidad en aspectos clave como la excelencia en el servicio, el mantenimiento e imagen de los equipamientos, la gestión medioambiental sostenible y la certificación de la calidad.

2001

- En esta fase de expansión, los dos accionistas de la compañía cumplieron a la perfección con sus respectivos papeles: Saba, como socio industrial, aportó el conocimiento del negocio y lideró la gestión de las



- operaciones de los aparcamientos; Sonae, como socio local, facilitó el contacto con la Administración, aportó los aparcamientos de sus nuevos centros comerciales y asumió todas las responsabilidades sobre funciones de soporte y *back office*.

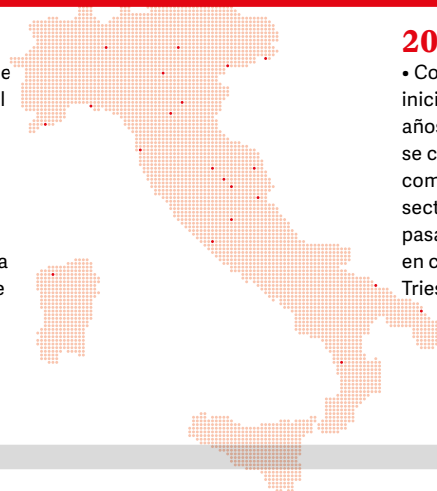


2002

- Saba, a través de Spel, continúa la consolidación en Portugal con la inauguración de nuevos aparcamientos en Lisboa, Oporto, Matosinhos, Viseu y Portimao.
- La expansión internacional concentra ya una una parte significativa de los incrementos de operativa de Saba y supone una parte importante del potencial de crecimiento futuro.

2001

- Venta del 40% de las acciones de Saba Italia a Autostrade, principal empresa concesionaria de autopistas del país. La operación pretendía buscar el sólido apoyo de un socio local de prestigio y con un amplio conocimiento del mercado que facilitara el acceso a posibles concursos y procesos de venta que pudieran aparecer.



2002

- Con la entrada de Autostrade se inicia una etapa que dura cuatro años y que permite que Saba Italia se consolide como una de las compañías más importantes del sector del aparcamiento del país, pasando a 41 explotaciones, situadas en ciudades como Roma, Milán, Trieste, Verona, Bari, Asís y Rieti.





2004

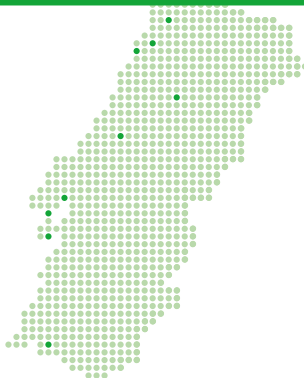
- Se mantiene la apuesta por la calidad en el servicio y la innovación, con el Sistema de Guiado de Vehículos (SGV), así como las primeras actuaciones en coche compartido y vehículos eléctricos.



2003

- Saba aumenta su participación en Spel un 50%, con lo que pasa a controlar el 100% de la compañía y consolida, así, su presencia en Portugal. Spel aportaba al Grupo la gestión de 19 centros y 15.850 plazas de aparcamientos.

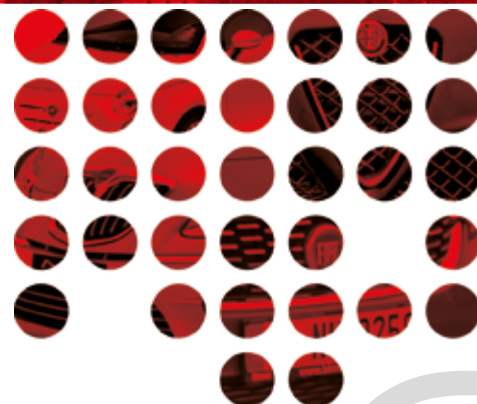
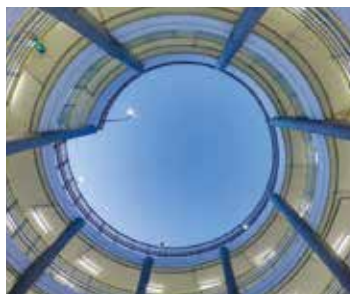
- Se inicia la explotación de un aparcamiento de Leiria, con 140 plazas, proyecto que también contempla la construcción de 309 plazas adicionales.



2003

- Italia concentra en este período el proceso de expansión internacional del Grupo Abertis, con la adjudicación de nuevos aparcamientos en Génova (174 plazas), Sassari (1.740 plazas), Milán (340 plazas) y Pisa (392 plazas), y con la ampliación de los períodos de algunas de sus concesiones. También cabe destacar la entrada en explotación de algunos aparcamientos en Milán.

- Italia aparece como un foco geográfico en el que se prevén importantes inversiones, al tratarse de un mercado poco saturado en el que existen oportunidades de negocio.





BARI



LEIRIA

2005

- Inauguración del aparcamiento Fonte Luminosa, de Leiria. Tiene 309 plazas.
- Inauguración del aparcamiento Primero de Maio, en Portimao, de 335 plazas.

2004

• Se inauguran nuevas plazas y se prevé, a corto plazo, continuar con la política de inversión en aquellos proyectos que han sido adjudicados a Saba, junto con

la consolidación de aquellas explotaciones de reciente puesta en marcha.

• Ya en enero de 2005, Saba adquirió a Autostrade el 40% de Saba Italia, pasando ya a controlar el 100% de la filial italiana.

Hechos relevantes de Saba Chile

2004

• La búsqueda de nuevas oportunidades se centra en América con el establecimiento en Chile mediante la constitución de Saba Chile y adquisición de 6 aparcamientos ubicados en Santiago de Chile y en Concepción, con un total de 2.464 plazas.



SANTIAGO DE CHILE

2004

La celebración del Fórum Universal de la Culturas permite abordar también unos profundos cambios urbanísticos en Barcelona: se recuperó la zona del Besós, hasta entonces poblada de antiguas fábricas en desuso,

regenerando todo el barrio del Poblenou y construyendo el nuevo barrio de Diagonal Mar. También se pudo construir el puerto deportivo de San Adrián de Besós, y permitió hacer llegar la Avenida Diagonal hasta el mar.

2005

• Saba Chile adquiere a la compañía francesa Vinci, un conjunto de cuatro aparcamientos de concesión (1.340 plazas) y dos aparcamientos en gestión (1.458 plazas). Con esta operación, Saba dispone de 5.262 plazas de aparcamiento, distribuidas en 12 centros, en Chile, lo que ya la convierte en líder en Chile.



2005

Se inaugura "La Casa da Música" de Oporto, una nueva sala de conciertos, diseñada por el arquitecto holandés Rem Koolhaas. Su construcción se encuadró en el proyecto Oporto 2001-Capital Europea de la Cultura. Hoy, este edificio se ha convertido en uno de los iconos de la ciudad.

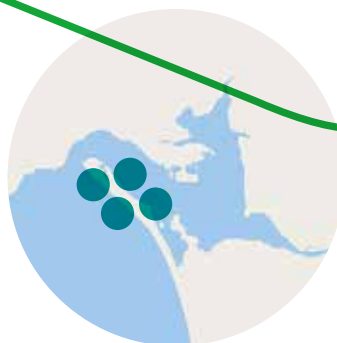
2006

- Saba continúa con su crecimiento en España (Navarra, Cataluña y Comunidad Valenciana), con nuevas adjudicaciones donde aporta los signos distintivos de su marca: innovación tecnológica, calidad de servicio y emplazamientos privilegiados en centros urbanos.

- Saba representa un referente indiscutible para todo el sector europeo.
- Durante 2006 se desarrolla y se mejoran soluciones tecnológicas de señalización dinámica, servicio guiado de vehículos, Teletac y GPRS.

2006

- Renovación de la concesión del aparcamiento del Estadio Universitario de Lisboa.



2007

- El esfuerzo realizado en los últimos años para impulsar el crecimiento y la internacionalización de Saba comienza a dar sus frutos: Saba es el operador líder en España y uno de los mayores de Europa en el sector de aparcamientos. Gestiona en estos momentos 95.320 plazas repartidas en un total de 169 unidades de explotación y está presente en 69 ciudades, 42 de ellas en España.

2008

- Saba refuerza su presencia en el centro de la Península, con la adquisición de un aparcamiento en Madrid de 357 plazas en la Plaza de los Montes (Madrid) y en Cataluña, con la adjudicación del aeropuerto de El Prat, donde Saba gestionará un total de 24.719 plazas correspondientes a la nueva terminal 1 y a la antigua terminal 2.
- Dentro de la política de mejora continua, los avances realizados por Saba en el ámbito de las nuevas tecnologías en materia de seguridad y prevención de riesgos donde es pionera, destaca la implantación del sistema de pago VIA T, en salida, que se extiende a un total de 26 aparcamientos del Grupo.

2008

- Saba se adjudica la gestión de cuatro aparcamientos en la península portuguesa de Troia.

2006

Barcelona acoge la primera edición del Mobile World Congress, considerado el más importante del mundo en el sector de las comunicaciones móviles. Sus dimensiones e impacto han crecido año tras año. En la edición de 2017 participaron más de 2.300 compañías, recibió más de 108.000 asistentes de 208 países y el evento fue cubierto por aproximadamente 3.500 periodistas de todo el mundo.



2007

- Adjudicación de la construcción y explotación del aparcamiento de la Plaza Tribunales de Justicia, de 415 plazas.
- Adquisición de la Sociedad Concesionaria Plaza de la Ciudadanía, titular de la concesión de un aparcamiento en Santiago de Chile, de 556 plazas.

2008

- Saba se adjudica la gestión de 13 nuevos aparcamientos, que incorporan 7.723 nuevas plazas.

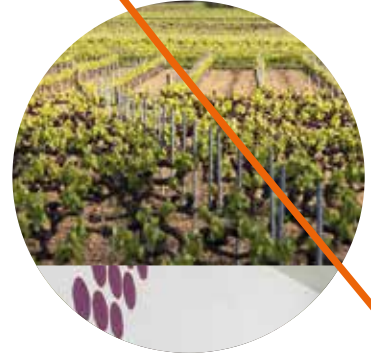


2009

- La apuesta de Saba por contribuir con soluciones a la mejora de la movilidad se materializa con nuevas iniciativas tecnológicas, entre las que destaca la puesta en marcha de un centro de Gestión a Distancia de Aparcamientos (Geda), un proyecto tecnológico pionero en el control de aparcamientos y zonas reguladas de la red de núcleos que la compañía gestiona en España.

- Saba sigue trabajando en un proceso de expansión más homogéneo, así como en la configuración de un mix de negocio, con mayor participación de otras actividades asociadas a concursos de estacionamientos en la vía pública y la gestión de aparcamientos de aeropuertos, puertos, hospitales y centros comerciales.

- La compañía obtiene importantes contratos de concesión de la gestión en aparcamientos en aeropuertos (continuando con la explotación de Barcelona-El Prat y con nuevas adjudicaciones en Tenerife Sur, Girona, Reus, Almería y Pamplona), puertos (Zona Azul del Puerto de Blanes), centros comerciales (Illa Carlemany, en Andorra) y hospitales (Mataró).



2009

- Saba adquiere un aparcamiento en concesión en el centro de Santiago de Chile. El estacionamiento, de 304 plazas, destaca por su privilegiada ubicación junto a la Plaza de Armas de Santiago de Chile.

- Saba inicia la explotación de un nuevo aparcamiento en Concepción (Chile). El aparcamiento, de 415 plazas, incluye una nueva propuesta de paisajismo y arborización de la plaza, frente al Palacio de Tribunales de Concepción.





2010

- Saba se afianza como uno de los principales operadores en la gestión de aparcamientos de aeropuertos. Se adjudica los contratos de gestión de los aparcamientos de los aeródromos de Almería y Pamplona, que se unen a los de Barcelona-El Prat, Girona, Reus y Tenerife Sur. En total, el Grupo suma cerca de 37.126 plazas gestionadas en aeropuertos españoles. A ellos, hay que añadir las casi 635 plazas en concesión del aeropuerto de Brindisi, en Italia.
- La innovación, la aplicación de las nuevas tecnologías, la preocupación por dar respuesta a las necesidades sociales de eficiencia y sostenibilidad medioambiental constituyen otros de los factores que marcan el desarrollo de la compañía en 2010.

- Saba despliega nuevas mejoras tecnológicas y de servicio en su red de aparcamientos, con puntos de recarga de vehículos eléctricos. Como parte del programa de sostenibilidad de la compañía, se introducen puntos verdes de recogida selectiva y, por su parte, la instalación de sistemas de pago VIA T, en salida, alcanza un total de 34 aparcamientos.



2010

Lisboa vuelve a ser centro de la atención internacional con la celebración de una Cumbre que reúne a jefes de estado y de gobierno de los estados miembros de la OTAN –entre ellos el nuevo presidente de Estados Unidos, Barak Obama–, y a la que también asiste como invitado el presidente ruso Dimitri Medvédev.

2010

- Saba pone en marcha un nuevo aparcamiento en Génova (Italia). Con una capacidad de más de 200 plazas, la nueva infraestructura incluye un área comercial de más de 425 metros cuadrados. En la superficie del parking se ha habilitado un centro deportivo y un área verde con juegos infantiles. Tras esta operación Saba Italia, gestiona 55 núcleos de aparcamiento en Italia, con una capacidad de cerca de 28.543 plazas.

- Saba Italia inaugura un aparcamiento en el centro de Pisa. Con una capacidad de 283 plazas, es el primer núcleo subterráneo junto al centro histórico de la ciudad. Durante las obras de construcción se hallaron restos arqueológicos significativos, que se han preservado y son visibles desde el interior del aparcamiento.



2011

• Con más de 136.000 plazas operativas, Saba se integra en el grupo Saba Infraestructuras, creado tras la reordenación de los negocios del grupo Abertis, siendo su Presidente, Salvador Alemany y su Consejero Delegado, Josep Martínez Vila.



2011

• Saba Aparcamientos pone en marcha su nuevo aparcamiento de As Cardosas en Oporto. La compañía gestiona 27 núcleos y 18.616 plazas en Portugal.

La compañía mantiene la apuesta por la innovación, los avances tecnológicos, la movilidad sostenible, la mejora de la calidad y el servicio al cliente, y el análisis de oportunidades de crecimiento, dentro del marco del plan de eficiencia impulsado por el Grupo.

- Saba lanza su nueva marca e imagen corporativa. Se potencia el valor histórico de casi 50 años de la marca Saba y a la vez se incorporan elementos de la nueva compañía.



- Saba refuerza su figura como actor de referencia en el debate de la movilidad urbana, surgido con fuerza en los últimos años como consecuencia de la evolución de las ciudades: el crecimiento de los desplazamientos en las mismas y la problemática asociada a la movilidad que deriva en congestión, contaminación y accidentes. Como operador industrial de referencia en el desarrollo de soluciones en el ámbito de la movilidad urbana, Saba propone un nuevo modelo de movilidad sostenible centrado en construir ciudades y comunidades inclusivas, seguras, resilientes y sostenibles.



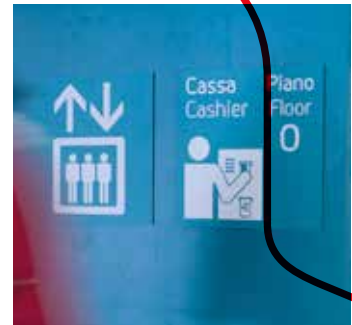
2011

- Saba pone en marcha un nuevo aparcamiento en Trieste (Italia). El núcleo está situado en el hospital Ospedale Maggiore y dispone de 654 plazas, repartidas en 7 plantas.

- Saba inaugura un aparcamiento en Cremona (Italia). La infraestructura está situada en la Plaza Marconi, en pleno centro de la ciudad, y dispone de 248 plazas, repartidas en dos plantas subterráneas.



CENTRO DE CREMONA



2011

Terminan las obras del Parque Madrid Río, una zona peatonal y de recreo construida en los dos márgenes del río Manzanares, sobre el trazado soterrado de la autopista M-30. Un siglo después de la canalización del río (1914), un corredor ambiental de casi

tres mil hectáreas dentro del término municipal se extiende desde El Pardo hasta Getafe y que enlaza importantísimas áreas verdes de la ciudad como la Casa de Campo, el Parque de la Arganzuela o el Parque del Manzanares Sur.



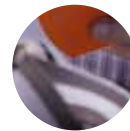
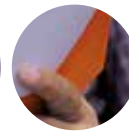
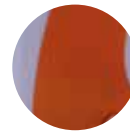
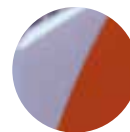
2012

• Saba mantiene su apuesta por el crecimiento, la mejora de la eficiencia y la generación de valor para el accionista. El grupo destaca el sentido industrial en la gestión de sus negocios, la solidez de sus actividades y la apuesta por nuevas oportunidades de desarrollo.



• Saba inicia en Barcelona la implantación del nuevo sistema de acceso y pago en sus aparcamientos que extenderá, en una fase posterior, al conjunto de su red. El dispositivo VIA T agiliza el acceso a la infraestructura: permite la entrada y salida sin tique, sin pasar por el cajero y sin necesidad de detener el vehículo.

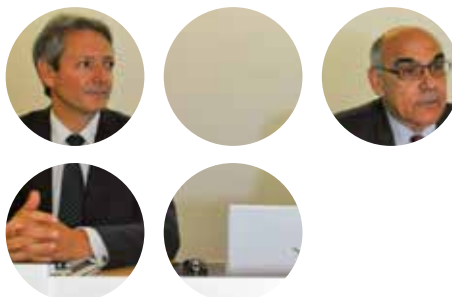
• Saba se mantiene fiel a una filosofía de gestión y crecimiento. Una compañía guiada por un control riguroso de sus relaciones con todos los *stakeholders*, construyendo un equilibrio basado en la satisfacción de los clientes, accionistas, empleados y sociedad en general, con el objetivo principal de crear valor para el accionista y salir a bolsa en el medio plazo.



2013

- El crecimiento se mantiene como reto principal desde la constitución de Saba Infraestructuras y 2013 es un claro ejemplo de esta ambición. En este ejercicio se asumen 88.000 nuevas plazas en 52 ciudades, tras la consecución de dos importantes operaciones, Aena y Adif.
- Saba se adjudica el contrato de gestión de los aparcamientos de 14 aeropuertos (Lote Mediterráneo) de la red de Aena, con 57.000 nuevas plazas, que proporciona a la compañía una ventaja competitiva y experiencia en la gestión de economías de escala.

- Saba alcanza el contrato de gestión y explotación de los aparcamientos en las 51 estaciones de ferrocarril de Adif, con 22.000 nuevas plazas en 72 aparcamientos, que permite a la empresa potenciar su capacidad de gestión operacional, técnica y comercial, con un impacto significativo en el aumento de perímetro.
- Las dos operaciones constituyen un salto cualitativo y cuantitativo de primer orden, incrementando en un 68% el número de aparcamientos y en un 40% el número de plazas. Ambas permiten asegurar que la estrategia adoptada en 2011 fue la acertada.



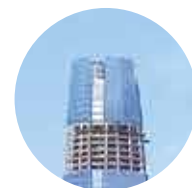
2013

El Festival Sónar celebra en 2013 su vigésima edición. Creado en 1994 por el periodista musical Ricard Robles y los músicos y artistas visuales Enric Palau y Sergio Caballero, el Sónar está considerado uno de los principales festivales de música electrónica y experimental del mundo, y cada año atrae a más de 80.000 personas a Barcelona.



2013

- Saba obtiene la gestión de los aparcamientos del nuevo Hospital de Vila Franca de Xira (Lisboa). La compañía gestiona 20.162 plazas en 24 núcleos de Portugal.



2014

• Adif y Saba firman el contrato para el arrendamiento y la explotación de 72 aparcamientos del gestor ferroviario.

• Saba cierra una de sus operaciones más significativas: la adjudicación del 60% de la compañía mixta Bamsa, constituida por el Ayuntamiento de Barcelona. Una operación de colaboración público-privada que entronca con la naturaleza concesional de Saba y que permite a la compañía diseñar una propuesta para la gestión de la movilidad en los centros urbanos, así como reforzar el futuro de la compañía. Esta operación no solo garantiza el crecimiento de la compañía, sino que le otorga futuro, al tratarse de una concesión por 25 años. Bamsa gestionará 26 aparcamientos en Barcelona, con un total de 12.555 plazas.

• Bamsa es un proyecto singular, cuyo objetivo es poner a los aparcamientos en la vanguardia internacional; con una inversión muy importante, pensada para mejorar las condiciones de confort de los clientes, y con un innovador diseño de pintura y señalización que favorece la luminosidad y la disposición de plazas más anchas. Asimismo, supone un cambio hacia sistemas de control y cobro con tecnología óptica, además de la incorporación del VIA T en aquellos aparcamientos que no lo tenían, un nuevo sistema de guiado de vehículos, con mejor iluminación especialmente en la zona de estacionamiento pero más eficiente, y un cambio de modelo operativo y de mantenimiento a gran escala.



2014

Se inaugura la Gran Torre Santiago que, con sus 300 metros de altura y 62 pisos, se convierte en el edificio más alto de América Latina y el cuarto más alto del hemisferio sur, después de la Torre de Sídney (309 m), la Queensland Number One (323 m), ambas de Australia, y la Sky Tower (328 m) de Nueva Zelanda.

2014

• Saba obtiene la gestión del aparcamiento del nuevo campus de la Escuela de Negocios Porto Business School, con una capacidad de 400 plazas.



2016

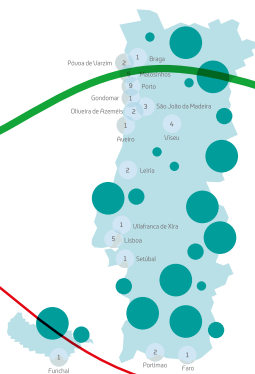
- El grupo Saba formaliza en 2016 la desinversión de su cartera de parques logísticos. Con esta transacción, se cierra así una etapa en la que la compañía ha llevado a cabo cuatro operaciones de desinversión sucesivas, que totalizan 300 millones de euros en fondos propios, maximizando el valor de esta línea de negocio, y que han permitido llevar a cabo operaciones significativas como las de Adif y Bamsa o CPE en Portugal, reforzando además la capacidad de Saba para seguir creciendo en la actividad de aparcamientos.
- Desde 2011 Saba ha incrementado su número de aparcamientos en más del 80%, hasta los 371, y el de plazas en un 43%, hasta las 195.000,

con una inversión acumulada en expansión de 482 millones de euros.

- Saba continuará apostando por el crecimiento como uno de los principales vectores de actividad, a la vez que se seguirá insistiendo en la identificación de oportunidades y la diversificación geográfica, siempre desde una óptica selectiva.
- La compañía afronta el reto de una realidad cambiante en la que las nuevas tecnologías establecerán nuevos parámetros y diferentes reglas de juego, siendo referente en áreas como la eficiencia, la innovación tecnológica y la proactividad comercial. Son prueba de ello: el Centro de Atención y Control (CAC), la implantación en las vías de entrada y salida del VIA T, el App de Saba, la nueva web de negocio o la renovación tecnológica de los sistemas de control y cobro.

2015

- Saba adquiere la concesionaria portuguesa CPE y duplica su red de aparcamientos en el país. La operación implica incorporar 15 nuevos aparcamientos con más de 8.000 plazas en nueve ciudades de Portugal.



2014

- Saba comienza a gestionar el aparcamiento del Centro de Innovación Anacleto Angelini de la Pontificia Universidad Católica de Chile, con 399 plazas.

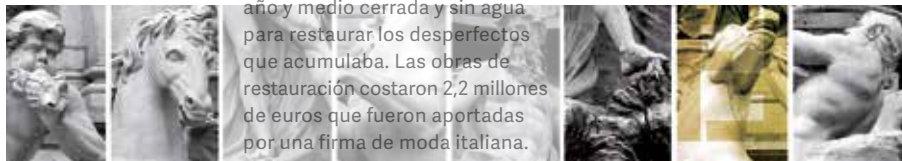
2016

- Saba resulta adjudicataria del contrato de gestión de los aparcamientos del aeropuerto Arturo Merino Benítez, en Santiago de Chile.

• El contrato de Saba firmado con Nuevo Pudahuel, sociedad concesionaria del aeropuerto, supone la gestión de 4.500 plazas de aparcamiento. El aeropuerto está en pleno proceso de construcción de una nueva terminal y de la ampliación del aparcamiento hasta un total de 7.800 plazas.

2015

Después de 17 meses de obras de restauración, la Fontana de Trevi vuelve a dar agua. La fuente más famosa de Roma y una de las más bellas del mundo estuvo casi un año y medio cerrada y sin agua para restaurar los desperfectos que acumulaba. Las obras de restauración costaron 2,2 millones de euros que fueron aportadas por una firma de moda italiana.



saba^o

saba.eu

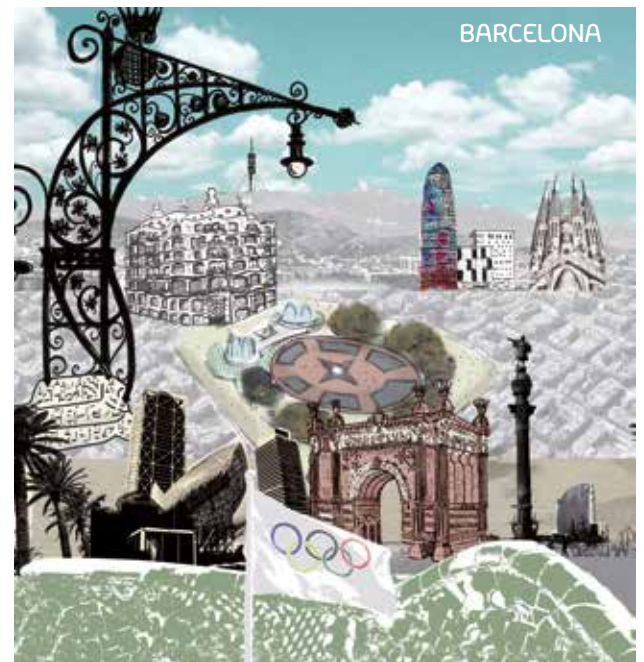
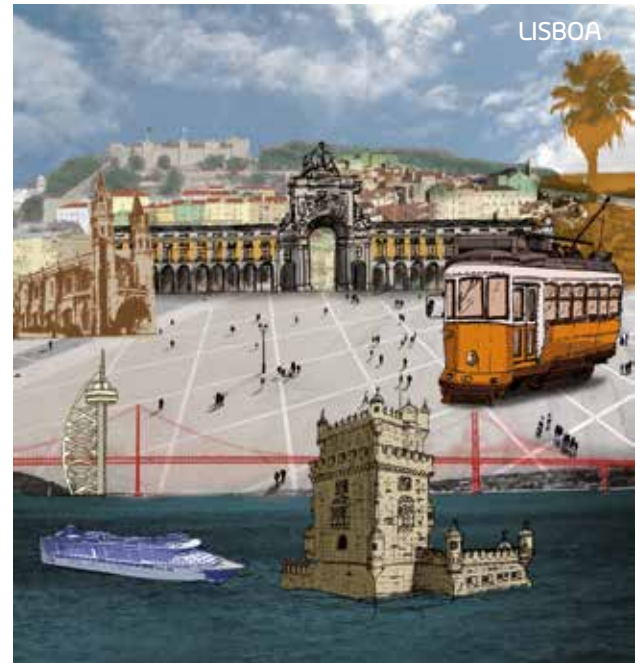


50
años

de Saba.
de transformación de las ciudades.

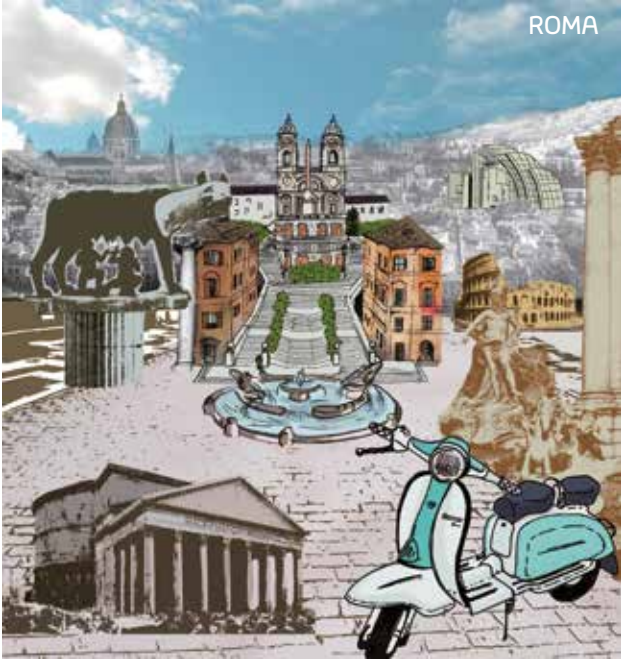
50 Aniversario de Saba 1966-2016

50 años de transformación de las ciudades son 50 años de permanente desarrollo para Saba, de vinculación y compromiso de la compañía con aquellos territorios donde está presente. Barcelona, Lisboa, Madrid, Oporto, Roma y Santtago de Chile son una muestra de este nexu. Aparcamientos y personas han evolucionado conjuntamente, ligados por la voluntad de arraigo, colaboración y progreso. En definitiva, por alcanzar un futuro en el que la sostenibilidad y la responsabilidad empresarial vayan siempre de la mano en la consecución de nuevos retos.

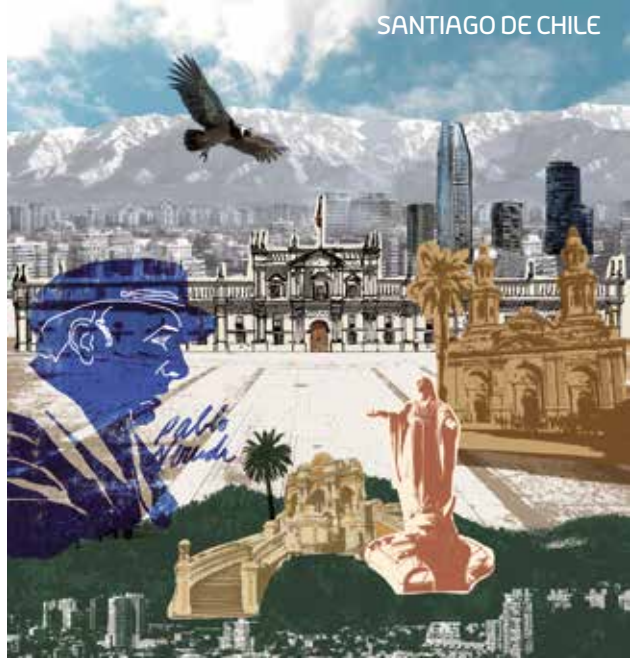


Ilustraciones de Jordi Boix.

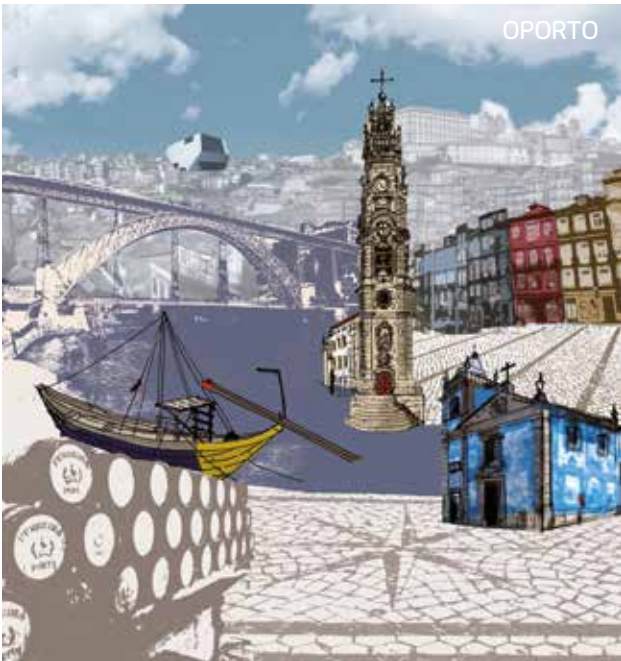
ROMA



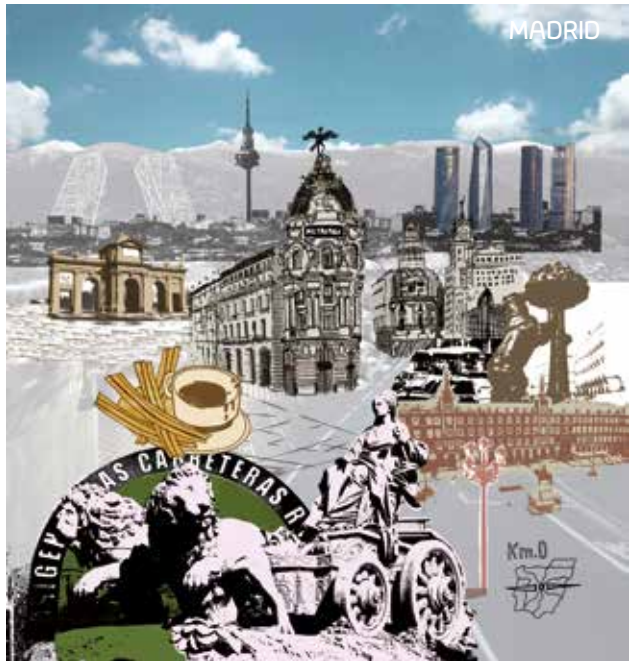
SANTIAGO DE CHILE



OPORTO



MADRID



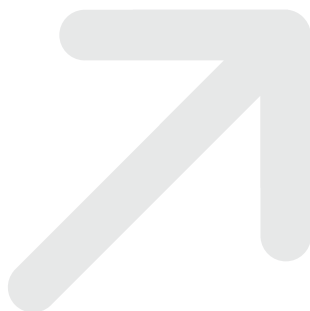
Edita **Saba Infraestructuras**
Diseña **CIABCN**
Imprime **Creador de Motius**



saba^o

saba.eu

ñ



Acceda a la versión digital en
saba.eu/informeannual2016

