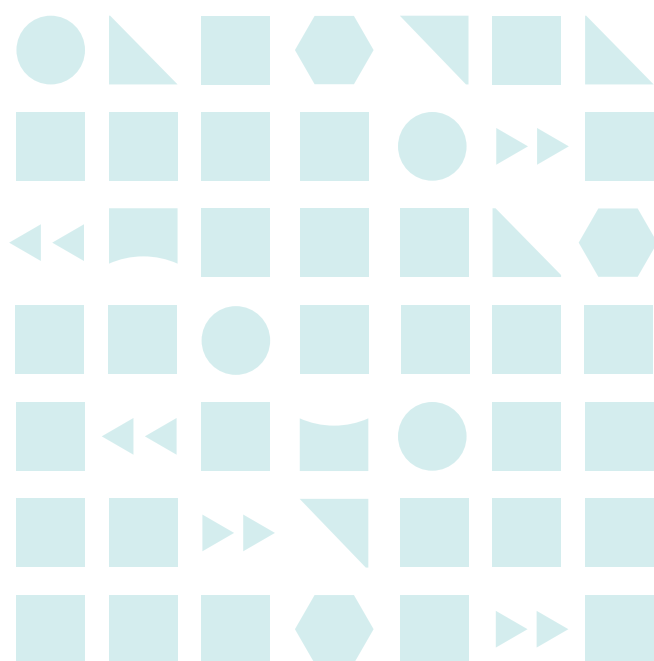
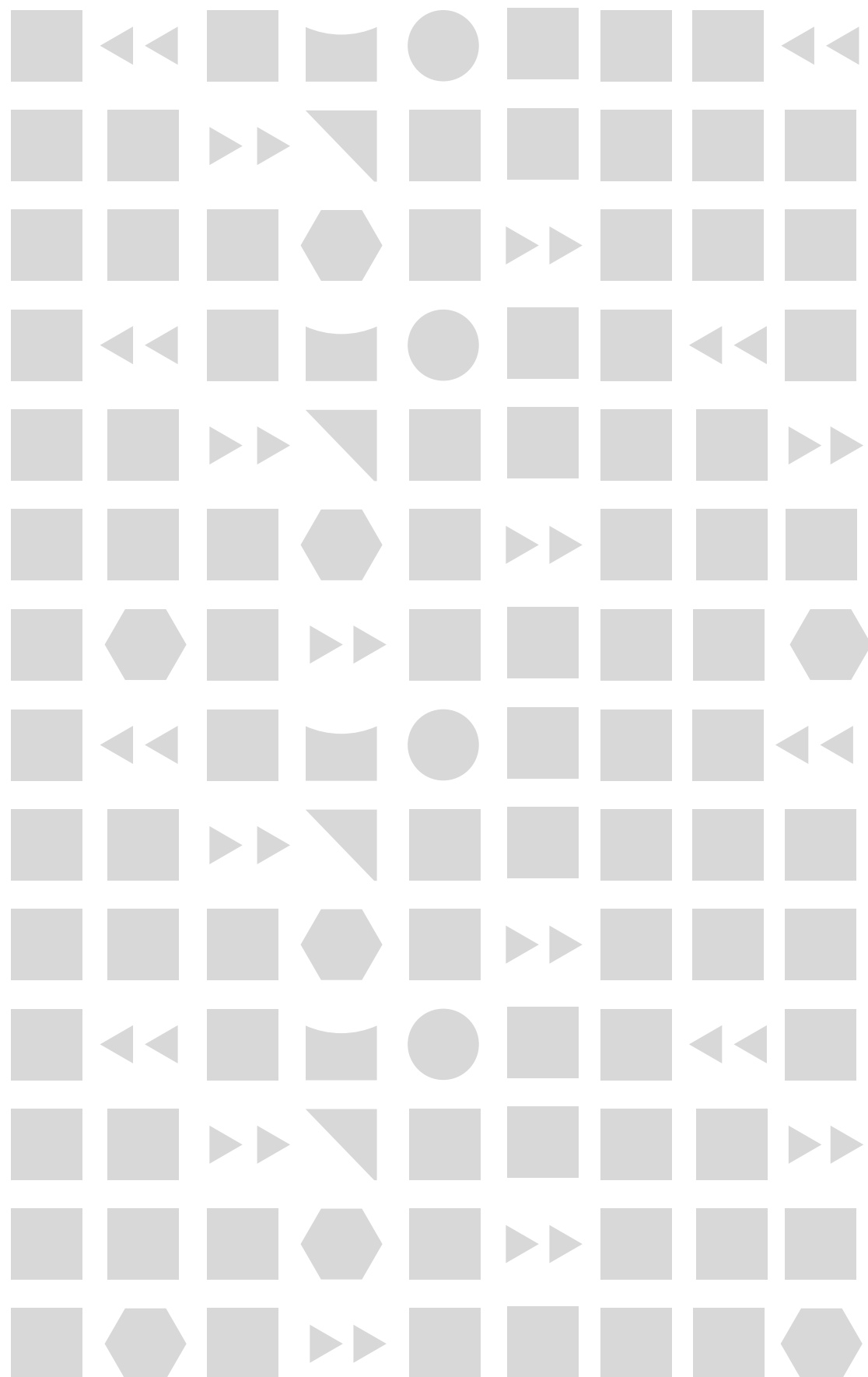


2019 INFORME ANUAL



saba^o



2019
INFORME ANUAL

ÍNDICE

1	CARTA DEL PRESIDENTE	6
	CARTA DEL CONSEJERO DELEGADO	10
2	COVID-19: ACTUACIONES SABA	14
3	SABA	20
4	ACTIVIDAD Y CRECIMIENTO	36
5	SMART PARKING	44
6	SOSTENIBILIDAD Y COMPROMISO SOCIAL	68
7	INFORMACIÓN FINANCIERA	80



CARTA DEL PRESIDENTE

SALVADOR ALEMANY



Es necesario hacer referencia, pese a ser éste un Informe Anual correspondiente al ejercicio de 2019, a la pandemia de la Covid-19 que en 2020 ha provocado una emergencia global en toda la población y que ha alterado nuestros hábitos, el funcionamiento de las empresas y la economía de manera general. De esta situación, todos hemos extraído lecciones, ejemplos de reacción, esfuerzo y compromiso.

En el caso de Saba, prestamos nuestro servicio durante 24 horas los 365 días del año e, incluso en esta situación tan difícil, las autoridades establecen que nuestra actividad debe mantenerse operativa porque los aparcamientos pueden ser necesarios para atender la movilidad esencial en la emergencia, asegurando además que los abonados que nos confían sus vehículos puedan retirarlos si lo precisan.

Toda la organización de la compañía está volcada en la construcción e implementación de una serie de actuaciones destinadas a preservar la seguridad y salud de los empleados, evitar la propagación del virus, así como velar por la operatividad del servicio. Acciones que hemos incluido en este documento y que, sin duda, tienen continuidad y están en permanente revisión.

Sobre 2019, quiero destacar el proceso de integración de los países que se incorporaron al Grupo en diciembre de 2018: Reino Unido, Alemania,

En 2019, Saba ha formalizado operaciones de desarrollo, entre nuevas operaciones y renovaciones, en todos los países donde opera

Eslovaquia y República Checa. Es un auténtico reto transversal reunir culturas, sistemas de información y criterios de actuación diferentes y dotarlos de un nexo que permita articularlos en la estructura de Saba, trabajando a la vez en la homogeneización de todos los sistemas de gestión internos. Un proceso que seguiremos implementando en el futuro, con vistas a seguir insistiendo en el crecimiento como objetivo prioritario.

En este sentido, Saba ha formalizado en 2019 operaciones de desarrollo, entre nuevas operaciones y renovaciones, en todos los países donde opera.

Se dota así de sentido la voluntad de diversificación geográfica que explícitamente se ha ido marcando el Grupo año a año. La adjudicación en 2019 de la gestión de los aparcamientos de todos los aeropuertos de Portugal ha permitido a Saba superar por primera vez las 400.000 plazas de aparcamiento, frente a las 136.000 de 2011, cuando nació Saba Infraestructuras. Saba es hoy un Grupo que opera en 9 países, con 2.400 personas y más de 1.200 aparcamientos situados en 188 ciudades.

Tras la operación de crecimiento de 2018 y la integración de nuevos países, Saba ha mantenido en 2019 una rentabilidad en términos de EBITDA de las más elevadas entre las empresas de su sector, y que resulta del 42%.

A la mejora de la gestión operativa interna y el crecimiento y diversificación geográfica, se une

el tercer eje de actuación de la compañía, que va vinculado a la innovación, las nuevas tecnologías y la transformación comercial y a la concepción del aparcamiento como un auténtico *hub* de servicios integrado en la política de movilidad de la ciudad.

Saba ha intensificado en 2019 y continúa en 2020 su apuesta por el Smart Parking, el ecosistema de negocios asociados a la infraestructura y a las personas que la utilizan. Destacaríamos aquí la oferta de servicio de carga eléctrica en 47 aparcamientos y cerca de 200 plazas en España, Italia, Portugal y Chile, además de la cobertura 3G en los aparcamientos que ya se realizó en 2018. También, los servicios de *sharing* y *rent-a-car*, con acuerdos con los principales operadores en tres países que impactan en cerca de 1.500 plazas de aparcamiento. Finalmente, servicios de microdistribución y taquillas para la recogida de productos de *e-commerce*.



En lo que se refiere a la innovación del negocio y el impulso a la venta de productos 100% digitales, destacar que el modelo de web *e-commerce* ya está desplegado en España, Italia, Portugal y Reino Unido y el lanzamiento, a finales de 2019, de la nueva App integrada a la web *e-commerce*.

Hemos seguido trabajando en 2019 en la aprobación e implementación de diversas normativas y procedimientos en la línea de consolidar la transparencia, la eficiencia, la responsabilidad y la sostenibilidad como los pilares básicos que guían la actuación ética de la compañía. Aquí haría mención de la aprobación de la Normativa de Prevención de la Corrupción y de Relaciones y Atenciones con la Administración Pública y con Terceros.

Mantenemos el desempeño de nuestra actividad en el marco de los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) de las Naciones Unidas, integrando estos principios en la estrategia, la cultura y las acciones cotidianas del negocio. En acción social, reforzamos nuestra voluntad de participar en proyectos a largo plazo en tres líneas: iniciativas en el ámbito hospitalario, el apoyo a colectivos

desfavorecidos, especialmente infancia y familias, y proyectos que contemplan la acción contra el cambio climático.

Precisamente, en medio ambiente hemos impulsado un año más mejoras para reducir el impacto de nuestra actividad sobre el clima y hemos extendido a Italia y Portugal la Certificación ISO 50001 de Gestión Energética, con previsión de implementarla en breve en Chile y Reino Unido.

Para finalizar, quiero agradecer, en nombre del Consejo de Administración y en el mío propio, al equipo directivo y a todas las personas que conforman Saba el enorme esfuerzo y el compromiso con la prestación del servicio y con la compañía en todos sus ámbitos. A la dedicación de la gestión diaria y de proyectos como la integración de los nuevos países se suma la capacidad de reacción y de adaptación mostrada durante la crisis sanitaria. Estoy convencido de que este trabajo nos reforzará como empresa, como colectivo y como individuos, y nos preparará para afrontar cualquier reto de futuro.



CARTA DEL CONSEJERO DELEGADO

JOSEP MARTÍNEZ VILA

1

Antes de presentar los hechos más significativos de 2019, se hace imprescindible una reflexión sobre la crisis sanitaria provocada por la pandemia de la Covid-19. Representa una situación muy compleja y sin ningún tipo de precedente histórico, que está poniendo a prueba la capacidad de gestión y de actuación de ciudadanos, empresas, instituciones, gobiernos y administraciones. Ha alterado, además, nuestro día a día imponiendo una serie de dificultades y restricciones en la gestión de los servicios.

La prioridad de Saba es en todo momento la de procurar la prevención para el conjunto de todos los empleados mientras que se ha ido dimensionado los aparcamientos y las zonas reguladas en función de los acontecimientos y de las diferentes fases de la epidemia para asegurar la operativa y dar servicio a nuestros abonados y clientes.

El Centro de Atención y Control (CAC) de Saba, al que están conectados aparcamientos de tres

países de la red y que funciona 24 horas 7 días a la semana, ha resultado una pieza clave en esta operativa, gracias a la actuación rápida que permitió, en un principio, habilitar dos centros alternativos y, posteriormente, virtualizar puestos de trabajo en el mismo domicilio de los empleados.

Desde el ámbito de responsabilidad social, se ha puesto al servicio de las autoridades sanitarias la red de aparcamientos, especialmente aquellos situados cerca de centros hospitalarios y otros habilitados, con el fin de atender necesidades sobrevenidas para su personal.

Como empresa, hemos aprendido a cambiar nuestra forma de trabajar, introduciendo las nuevas tecnologías, también en nuestro ámbito personal, y a situar en un lugar relevante los planes de contingencia y de crisis para proteger a los empleados y dar continuidad a las actividades del negocio.

Desde el ámbito de la RSC, se ha puesto al servicio de las autoridades sanitarias la red de aparcamientos de Saba

Ya sobre 2019, Saba ha registrado un aumento global de la actividad del 15%, debido a la incorporación al perímetro del Grupo de Reino Unido, Alemania, Eslovaquia y República Checa. Destaca en este capítulo el buen comportamiento de Portugal. Esta misma tendencia se observa en los abonados, con un crecimiento global del 29%, motivado por la internacionalización de la compañía y las acciones comerciales, especialmente con la introducción de las nuevas tecnologías y la puesta en marcha de acuerdos en la esfera de los nuevos usos y hábitos de movilidad (*sharing*, distribución urbana, micro-distribución y carga eléctrica, entre otros).

En el primer ejercicio cerrado con los nuevos países incorporados en diciembre de 2018, los ingresos de explotación del perímetro de gestión de Saba en 2019 alcanzaron los 296 millones de euros, un 33% más que en el año anterior, y el EBITDA de gestión, 138 millones de euros, un 29% más que en 2019. La inversión ascendió a 37 millones de euros. A corto y medio plazo, deberemos monitorizar y realizar una constante supervisión de la situación y de los eventuales impactos, tanto financieros como no financieros, que la crisis sanitaria pueda tener.

La operación de desarrollo más significativa en 2019 es la adjudicación, por parte de ANA Aeropuertos de Portugal-Vinci, del contrato de gestión integral de la red de aparcamientos de los aeropuertos portugueses, si bien se han cerrado operaciones de crecimiento en todos los países Saba, como por ejemplo el contrato de concesión del Hospital de Ourense, en España, y el de la gestión del aparcamiento de la Clínica Alemana, en la región metropolitana de la capital de Chile. En Reino

Unido, se culminó la renovación del contrato de los aparcamientos de la red ferroviaria West Midlands Trains, que incluye 32 aparcamientos actualmente ya gestionados y la incorporación de 13 nuevos, sumando un total de 9.027 plazas.

En Italia, se renovaron los contratos de concesión de los aparcamientos de Verona Università, y de Assisi Matteotti, mientras que en Alemania se renovaron, asimismo, los contratos de Andreas Passage, y de St Bernward y Palandweg, en Hildesheim. En Eslovaquia, destaca el contrato indefinido de gestión de Penny Market, en cinco ubicaciones, y en República Checa se firmó la renovación de los contratos de gestión de los aparcamientos de P&R Opatov y de Písnice, ambos localizados en Praga.

En eficiencia operativa y calidad de servicio, hay que subrayar que el CAC suma más de 240 aparcamientos conectados de España, Italia y Portugal, frente a los 188 de 2018. Asimismo, la compañía ha consolidado la implementación de los distintos métodos de acceso y pago electrónico en 132 aparcamientos de España, Italia, Portugal y Chile, con más de 14 millones de movimientos registrados. En la gestión de los sistemas de control, Saba ha desplegado la lectura de matrículas, la salida dinámica, en aparcamientos de España, Italia y Portugal, tanto en abonados como en rotación.

En 2019, Saba ha seguido trabajando para afianzar la digitalización de su negocio y, además, extenderlo a todos los países donde está presente. Las visitas a las webs *e-commerce* de España, Italia y Portugal alcanzan los dos millones y el número de transacciones se sitúa en las 18.000.



Los servicios de valor añadido posicionan Saba como un operador de referencia y refuerzan la figura del aparcamiento como *hub* de servicios, en plena coordinación con el resto de los medios de transporte, contribuyendo a reducir el tráfico de agitación. ¿De qué manera? Saba apuesta porque sus aparcamientos sirvan de pequeños nodos de microdistribución desde los que se lleve a cabo el reparto de pequeñas mercancías con medios unipersonales y sostenibles de movilidad. Actualmente, se cuenta con cinco puntos en Barcelona, que se ampliarán a casi diez.

La instalación de taquillas *e-commerce*, que permiten recoger o devolver las compras *online* aprovechando las localizaciones céntricas de los aparcamientos, completa esta oferta de logística de proximidad. Saba ofrece este servicio actualmente

con 4 operadores en 24 aparcamientos (20 en España y 4 en Italia) y se está negociando con Amazon para la instalación de 36 taquillas.

Finalmente, me gustaría transmitir mi más sincero agradecimiento al Consejo de Administración, al equipo directivo y, de forma general, a los distintos colectivos de la compañía, así como a todos y cada uno de los empleados en todos nuestros países por el gran trabajo gracias al cual podemos operar y seguir funcionando en un entorno tan complejo como el que tenemos ante nosotros provocado por la pandemia. Saba es una compañía con un nivel máximo de profesionalidad, esfuerzo y responsabilidad, valores que son inherentes al negocio y al conjunto de personas que la conforman y que nos permitirán seguir hacia adelante con paso firme.

2

COVID-19: ACTUACIONES SABA

Ante la crisis sanitaria provocada por el coronavirus (Covid-19) y, siguiendo las disposiciones y declaraciones oficiales adoptadas por los diferentes Gobiernos y Administraciones de los distintos países en los que opera el grupo Saba, la compañía está llevando a cabo una serie de medidas para intentar preservar la seguridad y salud de sus empleados, evitar la propagación del coronavirus, así como velar por la operatividad de sus servicios. En todo momento, estas actuaciones son evaluadas y se actualizan de forma continua.





- **Seguimiento de la salud del conjunto de empleados:** Saba habilitó un canal único de consultas y comunicaciones sobre la Covid-19 y se informó a todos los empleados sobre cuáles son las situaciones de riesgo que deben comunicarse a la compañía para poder aplicar los protocolos internos de actuación que ayuden a preservar, por encima de todo, la salud y la seguridad de trabajadores, clientes y proveedores.



- **Información actualizada:** se ha habilitado en la Intranet Saba un banner con información de interés y actualizada diariamente en relación con el coronavirus, para que pueda ser consultado por todos los empleados.



- **Higiene personal:** tal y como han comunicado repetidamente las autoridades sanitarias, la higiene personal, en especial la higiene de manos es esencial para controlar esta pandemia. Por eso, se ha trasladado a todo el personal la necesidad del lavado de manos frecuente (con agua caliente y jabón) y también se les ha facilitado gel antiséptico.



- **Estrategia de teletrabajo:** Saba ha proporcionado los recursos y herramientas tecnológicas necesarios para habilitar que el personal de servicios centrales trabaje desde fuera de la oficina y pueda prestar sus servicios con la misma calidad, rigor e inmediatez de siempre.



- **Viajes y reuniones:** se han suspendido los viajes por motivos profesionales, tanto locales como internacionales, así como la asistencia a congresos, eventos y reuniones, reforzando la comunicación por vías digitales como videoconferencias.

MEDIDAS DE PREVENCIÓN



- **Continuidad de las actividades:** Saba cuenta con un Plan de Continuidad de Negocio que tiene en cuenta los riesgos que pueden afectar a todas sus operaciones y a los servicios que se proporcionan a los clientes.



- **Servicio público:** la compañía entiende que la actividad en su red de aparcamientos es un servicio público relevante como actividad accesoria y necesaria para facilitar la actuación de los servicios críticos y esenciales.



- **Operativa:** se ha mantenido, en la medida de las circunstancias, la evolución de esta crisis sanitaria y las disposiciones de las autoridades lo permitan, la operativa de la red de aparcamientos, así como la propia actividad del Centro de Asistencia y Control (CAC), que da servicio a la red de aparcamientos de España, Italia y Portugal. Esta operativa se ha realizado con la estructura mínima necesaria, atendiendo siempre a la actividad y al adecuado control de las instalaciones y la seguridad de los empleados.



- **Contacto permanente con las autoridades:** la compañía se mantiene en permanente contacto con las Fuerzas de Seguridad del Estado y las autoridades competentes en materia de movilidad, con objeto de preservar y garantizar que los empleados/as de los aparcamientos y del CAC puedan llegar a su centro de trabajo, con toda normalidad.



- **División del trabajo:** en el caso del Centro de Atención y Control (CAC), se ha procedido a dividir los equipos de trabajo en bloques independientes y plenamente operativos con el objetivo de reducir al máximo el riesgo de contagio por la menor densidad de personas y preservar la continuidad de los servicios. También se han habilitado dos centros alternativos ubicados en dos aparcamientos, a la vez que se ha trabajado con gran esfuerzo para virtualizar puestos de trabajo del CAC en el mismo domicilio de los empleados, evitando así el desplazamiento hasta los centros de trabajo y facilitando asimismo el teletrabajo.



- **Clientes:** todas estas medidas tienen como objetivo mantener, en la medida de lo posible, la calidad del servicio para los clientes, la eficiencia en la gestión y el compromiso de excelencia que siempre persigue Saba. Se utilizan, para ello, todas las herramientas y canales tecnológicos de los que se dispone, así como un trato humano directo y flexible, que sea capaz de atender todas las peticiones de la mejor manera posible, respondiendo a las circunstancias excepcionales que se viven.

PLAN DE CONTINUIDAD DE NEGOCIO

Desde el ámbito de Responsabilidad Social, se ha puesto al servicio de las autoridades sanitarias la red de aparcamientos, especialmente aquellos situados cerca de centros hospitalarios y otros habilitados, con el fin de atender necesidades sobrevenidas para su personal.

Debido a la naturaleza de esta crisis sanitaria, este conjunto de medidas es un proceso vivo y en constante evolución. Desde Saba se revisa, complementa y adaptan las actuaciones a

la evolución de los acontecimientos. Y, por supuesto, se mantiene la comunicación abierta para informar puntualmente de cualquier nueva medida adoptada.

En momentos difíciles y críticos como los que se viven, la fuerza y el trabajo de las personas y de las empresas es el factor que ayudará a avanzar y combatir, siempre desde la responsabilidad individual y colectiva, esta pandemia.

PLAN DE REINCORPORACIÓN

► Preservar la salud y la seguridad de los empleados. Activar medidas de acompañamiento y apoyo, asegurar las condiciones de seguridad y minimizar los riesgos de contagio durante la actividad laboral.

► Impulsar el regreso progresivo. Ajustar las medidas a la realidad de cada país, centros de trabajo y empleados. Reforzar la confianza, establecer un plan de comunicación continuo y realizar seguimiento y ajustes constantes.

► Estimular cambios y aprovechar nuevas y mejores prácticas. Consolidar tendencias y conductas en las formas de relacionarse y trabajar, algunas derivadas de las nuevas tecnologías, para mejorar la eficiencia y la toma de decisiones.





MODELO DE NEGOCIO

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. La compañía desarrolla con visión industrial su actividad en todos los ámbitos del sector del aparcamiento y dispone de excelentes ubicaciones, fruto de una política de crecimiento selectivo para garantizar los máximos estándares de calidad, innovación y experiencia. Todo ello, bajo el eje conductor del servicio al cliente como pilar central, el factor diferenciador de Saba.

Saba cuenta a cierre del ejercicio 2019 con una plantilla de más de 2.400 personas y está presente en 188 ciudades de nueve países de Europa y América Latina, gestionando 1.231 aparcamientos y 403.003 plazas.





403.003
plazas



1.231
aparcamientos



9
países

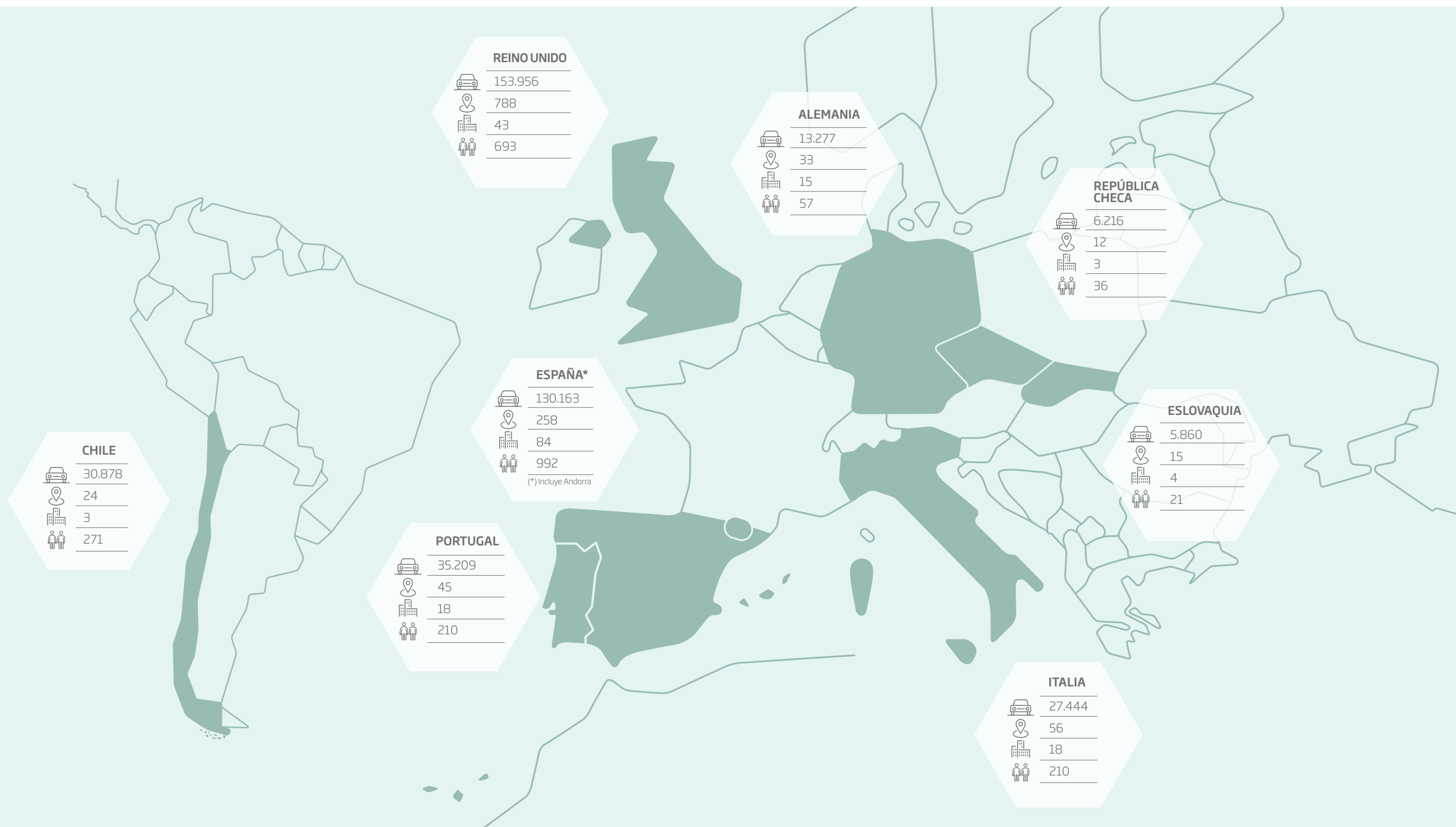


188
ciudades



2.409
empleados

(datos a 31 de diciembre de 2019)



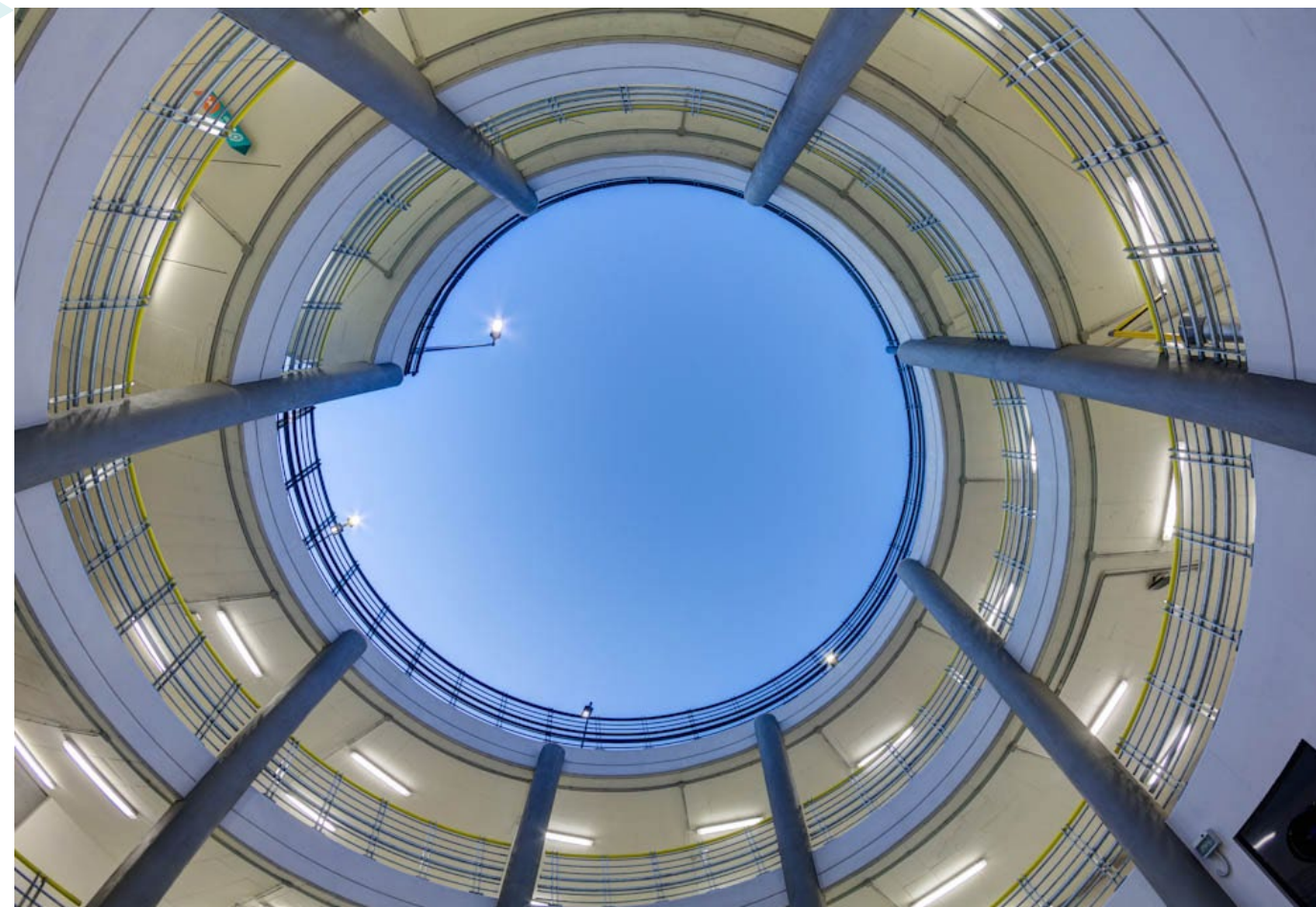
El modelo de negocio de Saba se basa en la ubicación geográfica privilegiada de sus activos, la excelencia en la calidad de servicio y el enfoque comercial, además de la introducción proactiva de tecnología, la gestión de sus contratos y un tamaño adecuado que facilita la eficiencia, la competitividad y la internacionalización. El Grupo tiene una combinación de activos en diferentes etapas de su ciclo de vida, la mayoría de ellos en etapa madura con altos márgenes, factor que permite financiar los que se encuentran en una etapa de desarrollo. La vida media de los contratos es, actualmente, de 21 años, garantizando así el futuro de la empresa.

El objetivo de Saba es convertirse en un operador europeo líder en el servicio público de movilidad urbana y gestión de infraestructuras mediante un crecimiento continuo, selectivo y sostenible. La conservación de un perfil industrial con compromiso, responsabilidad y participación activa en la gestión forma parte de la filosofía de actuación y desarrollo de Saba, adoptando así un enfoque a largo plazo para el avance de sus intereses comerciales.

Saba trabaja con la convicción de alcanzar la innovación más puntera y nuevas estrategias comerciales, incorporando así servicios inteligentes asociados a la movilidad de personas y vehículos. Fue pionera en la instalación del VIA T en España e impulsó con éxito este sistema en Chile (TAG), Italia (Telepass) y Portugal (Via Verde), y en el cobro mediante tecnología QR. Cuenta con una página web y App que se ha desplegado ya en diferentes países de Saba, a través de las que se pueden comprar productos 100% digitales. Además, Saba ha potenciado nuevos sistemas de control, la mecanización de descuentos en cajeros, la lectura de matrícula en la entrada/salida del aparcamiento y el desarrollo de servicios asociados al coche, en especial al vehículo eléctrico, y al aparcamiento (cobertura 3G, gestión remota, entre otros), así como nuevas actividades de microdistribución urbana de última milla sostenible. El objetivo, por lo tanto, es entender el aparcamiento como un *hub* de servicios de movilidad urbana sostenible. Siempre, bajo una serie de actuaciones en términos de eficiencia energética que se traducen en más ahorro y en la optimización de la gestión.

Saba es, además, 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 es miembro del Pacto Mundial de las Naciones Unidas y 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, las ciudades y comunidades sostenibles, con el desarrollo de soluciones en el ámbito de la movilidad urbana, y la innovación, mejora y tecnología de las infraestructuras.



IMPULSAR LA MOVILIDAD SOSTENIBLE A TRAVÉS DEL APARCAMIENTO

Remodelación instalaciones

Diseño funcional
y luminoso

Servicios de valor añadido

- Vehículo eléctrico
- Servicios *sharing*

Implementación LEDs

Eficiencia energética

Servicios de valor añadido

- Taquillas *e-commerce*
- Espacios microdistribución

Renovación tecnológica

- Cajeros lectura óptica
- Sistemas de control
- Entrada y salida dinámica con lector de matrículas
- Luz colaborativa

Sistemas de acceso y pago electrónico en todos los países Saba



Cobertura **3G**

Webs i Apps e-commerce
España, Reino Unido, Italia y Portugal

Servicios de valor añadido
• Servicio de microdistribución - última milla

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: Dar respuesta a la necesidad de movilidad sostenible, ofreciendo capacidad de aparcamiento y servicios complementarios al cliente.

Visión: Ser líder internacional en el sector de los aparcamientos y servicios a la movilidad sostenible, siendo referente en calidad de servicio, innovación y tecnología.



La filosofía de gestión y desarrollo de la compañía se basa en:

- ▶ La perspectiva y visión de permanencia a largo plazo en la gestión de sus negocios y en el desarrollo de nuevas inversiones.
- ▶ Mantener un perfil industrial y con compromiso, así como responsabilidad y participación activa en la gestión. No se contemplan, por tanto, inversiones financieras.
- ▶ La gestión eficiente. Optimizar el *know-how* de la gestión buscando las mejores prácticas y la consecución de economías.
- ▶ Excelencia en la calidad de servicio y servicio al cliente.
- ▶ Vinculación con el entorno y el territorio: interacción y sensibilidad con las Administraciones Públicas.



CONDUCTA ÉTICA

El respeto de los derechos humanos es una de las principales obligaciones que Saba asume en el desarrollo de sus operaciones y actuaciones. El Grupo toma como referencia la normativa dispuesta en los Principios Rectores sobre Empresas y Derechos Humanos de Naciones Unidas y en las Líneas Directrices de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE). Asimismo, se acude a las principales convenciones de la Organización Internacional del Trabajo (OIT) para el ámbito de derechos laborales y, en general, se sigue de manera estricta las exigencias legales propias de cada país donde Saba opera.

Saba cuenta con un Código Ético que establece el esquema moral de referencia que debe regir el comportamiento de la compañía y de sus empleados y empleadas y que, además, está disponible en la página web corporativa.

<http://saba.eu/es/informacion-corporativa/codigo-etico>.

El Código Ético ha sido aprobado por los Órganos de Administración de las diferentes empresas de Saba y se ha compartido con los representantes sindicales de los diferentes Comités de Empresa existentes. El documento es de obligado cumplimiento para todos los empleados de las empresas filiales y participadas de España, Italia, Portugal y Chile, todo ello sin perjuicio de las adecuaciones que puedan realizarse en la normativa a fin de

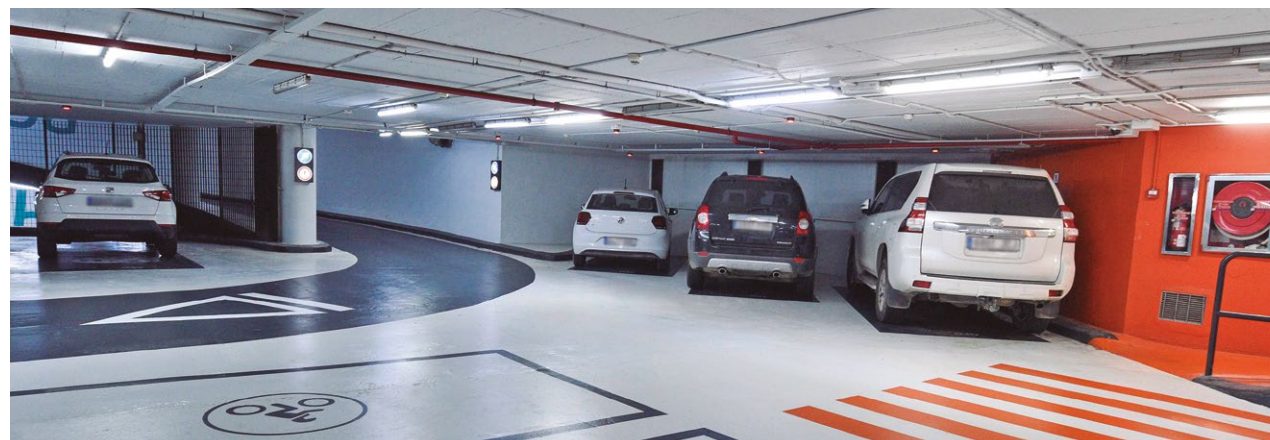
respetar la legislación específica propia de cada uno de los países en que se ubiquen dichas empresas. En 2019 se ha trabajado en la extensión del Código Ético en los territorios de reciente incorporación (Reino Unido, Alemania, Eslovaquia y República Checa).

Tal como se establece en el artículo 5 del Código Ético, Saba asume el compromiso de actuar en todo momento de acuerdo con la legislación vigente y con respeto hacia los derechos humanos y las libertades de las personas. De forma específica, en cuanto al respeto a los derechos humanos, en su artículo 6, el Código Ético establece que Saba no acepta ningún comportamiento en el trato con consumidores o terceras personas que pueda interpretarse como una discriminación por razón de raza, etnia, género, religión, orientación sexual, afiliación sindical, ideas políticas, convicciones, origen social, situación familiar o discapacidad, así como comportamientos intimidantes u ofensivos.

El reglamento interno establecido en este ámbito es el Protocolo de Prevención y Actuación frente al Acoso Laboral y/o Sexual. Este protocolo está a disposición de todos los empleados y empleadas en la Intranet corporativa, para su consulta y activación en caso de que fuere necesario.



Saba cuenta con un Código Ético que establece el esquema moral de referencia que debe regir el comportamiento de la compañía y de sus colaboradores. Está disponible en la web corporativa



POLÍTICA ANTICORRUPCIÓN

En el desarrollo de los principios del Código Ético, Saba ha aprobado la Normativa de Prevención de la Corrupción y de Relaciones y Atenciones con la Administración pública y con Terceros con el fin de fijar los criterios que las empresas que configuran el Grupo deben cumplir en el trato con la Administración Pública y los funcionarios y autoridades, así como en sus relaciones con otras empresas. Tiene como objetivos principales:

- ▶ Establecer principios de actuación para los empleados en su trato con Autoridades Públicas y empresas privadas.
- ▶ Proteger el proceso de libre competencia y concurrencia en todos aquellos concursos públicos a los que las empresas de Saba puedan presentarse.
- ▶ Proteger la libre competencia y concurrencia en la adquisición y/o entrega de bienes y/o servicios.
- ▶ Fijar la Tolerancia Cero con la corrupción tanto en las relaciones con la Administración como en las relaciones de negocios privadas.



ACTUACIONES PRINCIPALES DE SABA EN CONDUCTA ÉTICA

Desde 2011, Saba ha aprobado e implementado diferentes normativas y procedimientos en la línea de consolidar la transparencia, la eficiencia, la responsabilidad y la sostenibilidad como los pilares básicos que guían la actuación de la compañía. De la misma manera, una serie de medidas para la prevención de delitos.

- ▶ Manual de Prevención de Delitos, aprobado por el Consejo de Administración en marzo de 2017 y actualizado en marzo de 2019. Se ha procedido a revisar la parte general del procedimiento, que finalmente adquiere la denominación de Manual de Prevención de Riesgos Penales y de Prevención de la Corrupción.
- ▶ Extensión del mismo en todos los países de actuación de la compañía.
- ▶ Estructura de control del Modelo de Prevención:
 - ▶ Consejo de Administración
 - ▶ Comité Ético
 - ▶ Comisión de Prevención de Riesgos Penales
- ▶ Canal Ético. A través del cual se pueden comunicar indicios o sospechas de comportamientos contrarios a la legalidad y/o una infracción del Código Ético.
- ▶ Formación específica para los empleados.
- ▶ Pertenencia a ASCOM (Asociación Española de Compliance).

CONSEJO DE ADMINISTRACIÓN

a 31 de diciembre de 2019



PRESIDENTE
SALVADOR ALEMANY MAS
Fecha nombramiento 14/12/2011*

CONSEJERO DELEGADO
JOSEP MARTÍNEZ VILA
Fecha nombramiento 14/12/2011*

VOCALES
MARCELINO ARMENTER VIDAL
Fecha nombramiento 31/10/2019

JOSÉ MANUEL BASÁÑEZ VILLALUENGA
Fecha nombramiento 14/12/2011*

ÓSCAR VALENTÍN CARPIO GARIJO
Fecha nombramiento 31/05/2017

ESTEFANÍA COLLADOS LÓPEZ DE MARÍA
Fecha nombramiento 19/06/2013

ADOLFO FEIJOÓ REY
Fecha nombramiento 31/10/2019

ALEJANDRO GARCÍA-BRAGADO DALMAU
Fecha nombramiento 12/06/2018

JUAN JOSÉ LÓPEZ BURNIOL
Fecha nombramiento 14/09/2018

MARIA DOLORES LLOBET MARÍA
Fecha nombramiento 14/12/2011*

JOSÉ MARÍA MAS MILLET
Fecha nombramiento 14/09/2018

SECRETARIA NO CONSEJERA
CARLOTA MASDEU TOFFOLI
Fecha nombramiento 14/09/2018

VICESECRETARIA NO CONSEJERA
SILVIA MEDINA PAREDES
Fecha nombramiento 14/09/2018

(*) Reelección el 12/06/2018

EQUIPO DIRECTIVO

a 31 de diciembre de 2019



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
JOAN MANEL ESPEJO

Técnica
AMADEU MARTÍ

Secretaría General y Asesoría Jurídica
CARLOTA MASDEU

Planificación, Control y Desarrollo de Negocio
MIGUEL ÁNGEL RODRÍGUEZ

Integración, Proyectos y Movilidad
JOAN VIAPLANA

Comunicación y Relaciones Institucionales
ELENA BARRERA



4 ACTIVIDAD Y CRECIMIENTO

Saba ha registrado en 2019 un aumento global de la actividad (horas de ocupación) del 15%, un crecimiento impulsado por la incorporación de cuatro nuevo países, Reino Unido, Alemania, Eslovaquia y República Checa, al perímetro del Grupo. Destaca el buen comportamiento de Portugal. Por lo que se refiere al número de abonados, también se registra un crecimiento significativo, del 29%, motivado por la internacionalización de la compañía y, asimismo, por las acciones comerciales emprendidas por el conjunto de la misma, especialmente con la introducción de las nuevas tecnologías.

Durante el ejercicio de 2019, la compañía ha seguido apostando por el crecimiento, que siempre se ha mantenido como uno de los vectores de actuación de Saba. En este sentido, Saba ha formalizado en 2019 operaciones de desarrollo, entre nuevas operaciones y renovaciones, en todos los países donde opera. Se dota así de sentido la voluntad de diversificación geográfica que explícitamente se ha ido marcando el Grupo año tras año.



EXPANSIÓN EN PORTUGAL

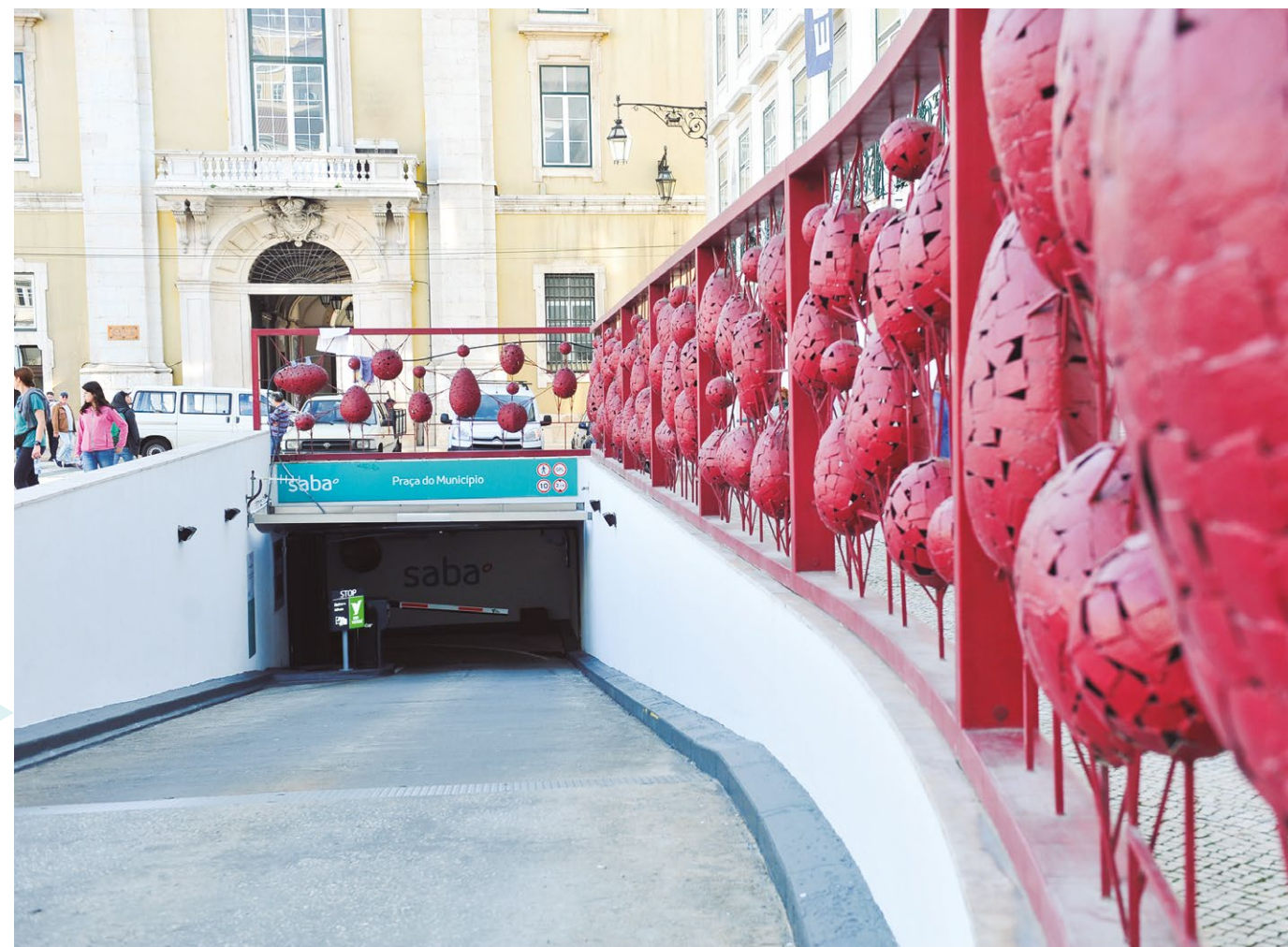
La operación de desarrollo más significativa en 2019 es la adjudicación, por parte de ANA Aeroportuos de Portugal–Vinci, del contrato de gestión integral de la red de aparcamientos de los aeropuertos portugueses por un período de cinco años. Con la adjudicación de la gestión de los aparcamientos de Lisboa, Oporto, Faro y Madeira (Funchal y Porto Santo), Saba consigue reforzar su estrategia de expansión internacional en un mercado donde es el segundo operador, con presencia en 18 ciudades del país.

Los aeropuertos incluidos en este contrato suponen para Saba un incremento de cerca de 14.000 plazas distribuidas en 5 centros de la siguiente manera: Aeropuerto Humberto Delgado (Lisboa), con 6.800 plazas, Aeropuerto Francisco Sá Carneiro (Oporto), con 3.600 plazas, Aeropuerto de Faro (Faro) con 2.250 plazas, y los Aeropuertos da Funchal y Porto Santo (Madeira), que totalizan 1.300 plazas.

La adjudicación representa incrementar en un 66% el número de plazas que gestiona, hasta las 35.000 en un total de 45 aparcamientos. Esta operación ha permitido, asimismo, superar por primera vez las 400.000 plazas de aparcamiento. Para Saba, esta adjudicación supone una oportunidad natural de crecimiento y de encaje industrial perfecto, ya que permite aprovechar sinergias operativas en la red que la compañía ya explota en el país, al mismo tiempo que supone ampliar su perímetro territorial y mantenerse como uno de los operadores de referencia en Portugal.

ANA Aeroportuos de Portugal–Vinci ha confiado en el grupo Saba tras acreditar una sólida experiencia en la gestión de aparcamientos con una tipología similar, como los 73 centros en 14 aparcamientos del Lote Mediterráneo de Aena, en España, el del aeropuerto italiano de Brindisi, así como las infraestructuras de aparcamiento del aeropuerto de Santiago de Chile. Además, Saba también tiene una amplia experiencia en la gestión de aparcamientos en estaciones de ferrocarril. En España, la compañía opera la red de aparcamientos de alta velocidad y larga distancia de Adif, con 73 aparcamientos y cerca de 23.000 plazas, y en

Esta operación de crecimiento ha permitido incrementar en un 66% el número de plazas en Portugal y superar por primera vez las 400.000 en todo el Grupo



Reino Unido gestiona los aparcamientos de hasta cuatro redes de ferrocarril que suman más de 48.600 plazas. Saba también gestiona el aparcamiento de la estación Gare de Oriente en Lisboa (1.700 plazas) y el de la estación central de Praga (500 plazas).

Además de esta operación, Saba ha renovado los contratos de gestión del Hospital de Braga, con 2.177 plazas, y el del Hospital de Vilafranca de Xira, con 902 plazas.

ESPAÑA

En 2019, se firmó el contrato de gestión del aparcamiento del Institut Guttman de Badalona, con 97 plazas, y Saba resultó adjudicataria del contrato de concesión del aparcamiento del Hospital de Ourense, con 423 plazas. A estas operaciones, se suman las renovaciones de los contratos de alquiler de los aparcamientos en Barcelona del Hospital de Sant Pau, con 775 plazas, Joan Güell, con 425 plazas, y el de El Triangle (292 plazas), además de la renovación del contrato de gestión del aparcamiento de la Illa Diagonal (2.344 plazas), también situado en Barcelona. En España, Saba está presente en 83 ciudades y gestiona cerca de 130.000 plazas en 257 aparcamientos.



ITALIA

Saba ha obtenido la gestión de la zona regulada de Stintino (Cerdeña), con más de 400 plazas, y se suma a las renovaciones de los contratos de concesión de los aparcamientos de Verona Università, con 233 plazas, y de Assisi Matteotti, con 390 plazas. Saba, está presente en 18 ciudades italianas y gestiona 27.444 plazas en 56 aparcamientos.



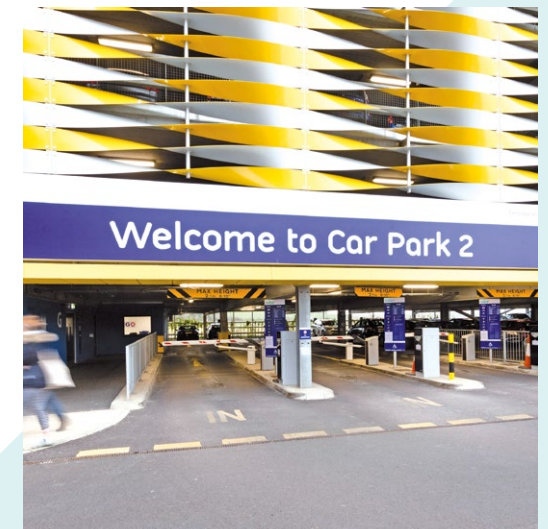
CHILE

En este país, Saba ha conseguido los contratos de gestión del aparcamiento de Casa Costanera, situado en Vitacura (Región Metropolitana de Santiago de Chile), con 670 plazas, y del aparcamiento de la Clínica Alemana, centro privado de salud. Clínica Alemana es uno de los centros hospitalarios más reconocidos del país y dispone de dos sedes con aparcamiento subterráneo que suman más de 2.600 plazas. En Chile, Saba es el primer operador y gestiona cerca de 31.000 plazas en 24 aparcamientos de tres ciudades. Asimismo, se formalizó la ampliación del contrato de gestión de diversos aparcamientos de la Universidad Católica de Santiago de Chile, incorporando dos nuevos aparcamientos, entre ellos el de Campus Oriente, con 170 plazas.



REINO UNIDO

En Reino Unido, la compañía ha conseguido renovar o ampliar siete contratos de gestión. Entre ellos, el más significativo es la renovación del contrato de los aparcamientos de la red ferroviaria West Midlands Trains, que incluye 32 aparcamientos actualmente ya gestionados y la incorporación de 13 nuevos, sumando un total de 9.027 plazas. Saba dispone de una significativa presencia en Reino Unido, en 43 ciudades, y gestiona 153.956 plazas en 788 aparcamientos.



ALEMANIA

En 2019 se consiguió renovar la gestión de los aparcamientos de Andreas-Passage, y de St. Bernward y Palandweg en Hildesheim, sumando en conjunto un total de 700 plazas de aparcamiento. En Alemania, Saba está presente en 15 ciudades y gestiona más de 13.200 plazas distribuidas en 33 aparcamientos.



ESLOVAQUIA Y REPÚBLICA CHECA

En Eslovaquia, destaca el contrato indefinido de gestión de Penny Market, en cinco ubicaciones con 500 plazas, además de la renovación del contrato de alquiler del aparcamiento de Billa Dunajska. Por su parte, en República Checa se firmó la renovación de los contratos de gestión de los aparcamientos de P&R Opatov, con 207 plazas, y de Písnice, con 101 plazas, ambos localizados en la ciudad de Praga. En los dos países, Saba opera en 7 ciudades, entre ellas las capitales, y gestiona más de 12.000 plazas en 27 aparcamientos.





5 SMART PARKING

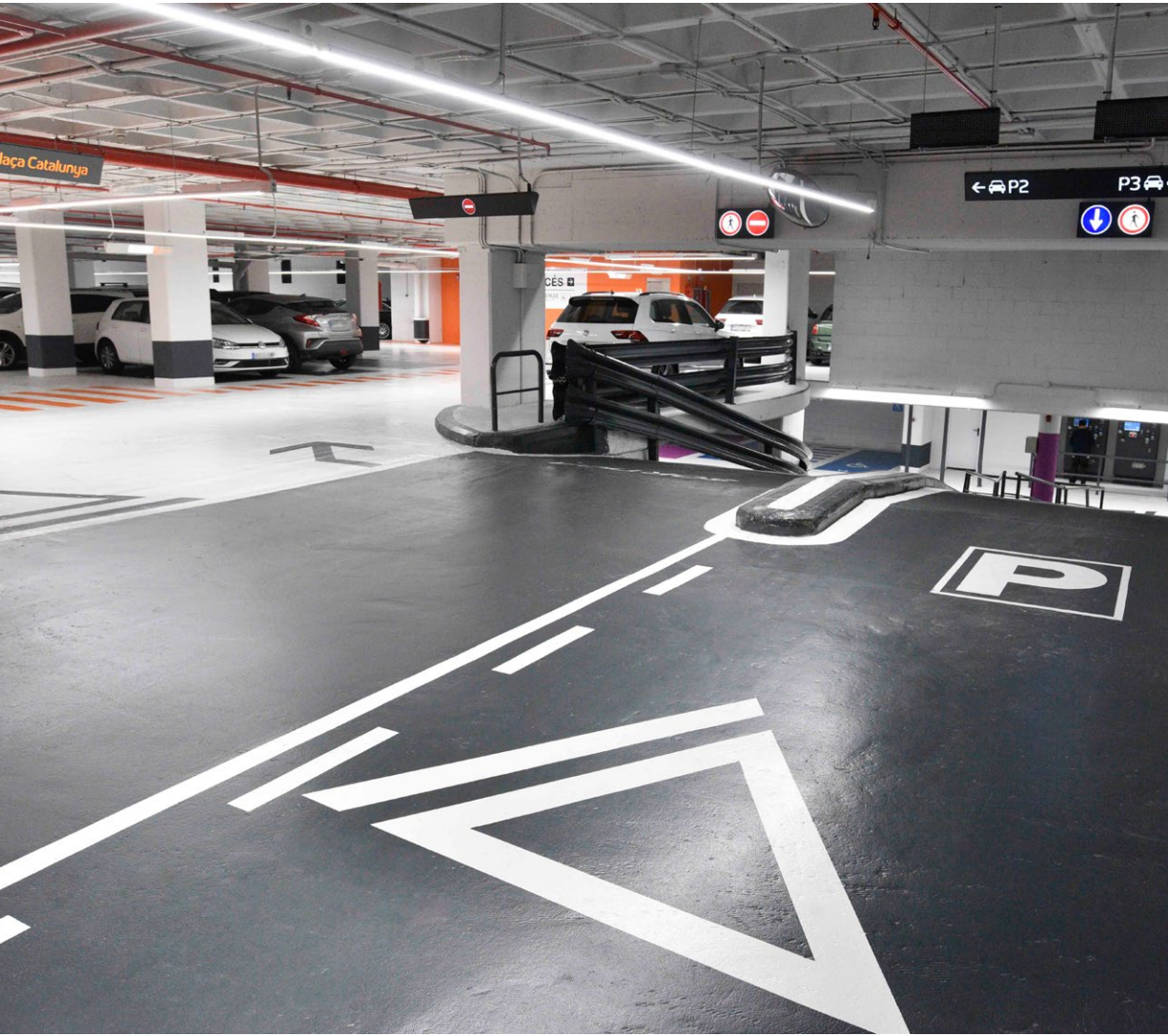
Saba insiste desde hace años en una redefinición constante de sus aparcamientos. Hoy, más allá de considerar sus instalaciones por el número de plazas, la compañía tiene en cuenta otros factores como es el espacio disponible abierto a distintos usos. Entender la instalación como un gran contenedor de servicios de movilidad sostenible, un *hub* que aprovecha las localizaciones estratégicas en los centros de las ciudades y su servicio ininterumpido para trabajar como un agente 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, contribuyendo a reducir el tráfico de agitación.

Este nuevo ecosistema urbano sólo puede tener encaje dentro de lo que hemos bautizado como *Smart Parking*. Porque sólo un aparcamiento que cuenta con las últimas tecnologías, con la mayor y mejor conectividad y con un personal formado para responder a las demandas de los clientes puede alojar el *hub* de servicios sostenibles.



Hablamos de instalaciones donde conviven distintos medios de transporte –de uso privado y público– pero, sobre todo, de un entorno dinámico y conectado en el que se favorece la intermodalidad e incluso se concentran nuevos usos destinados al *e-commerce* o a la microdistribución. Los aparcamientos de Saba son parte de la solución a las actuales necesidades de las ciudades. Son polos donde intercambiar vehículo privado por transporte público; superficies donde guardar

con seguridad los vehículos que roban espacio a las personas cuando están estacionados en superficie; nodos que actúan como pequeños almacenes para la distribución de última milla y combatir así el creciente tráfico de furgonetas de reparto; puntos de recarga para vehículos eléctricos y, ahora, el lugar donde encontrar cualquier servicio de movilidad *sharing*. Los aparcamientos de Saba son también el futuro de las ciudades.



UN UNIVERSO DE SERVICIOS SOSTENIBLES A DISPOSICIÓN DE NUESTROS CLIENTES

VEHÍCULO ELÉCTRICO

APARCAMIENTOS	47
PLAZAS	190
PAÍSES	5 ESPAÑA, ANDORRA, ITALIA, PORTUGAL Y CHILE

Saba, convencida de la importancia estratégica de la movilidad eléctrica, mantiene acuerdos con las principales empresas proveedoras de energía para ofrecer el servicio de carga eléctrica en 47 aparcamientos y en un total de 190 plazas. A mediados de 2018, Saba licitó los servicios de gestión de recarga y mantenimiento para establecer un modelo que potenciara el uso del vehículo eléctrico dentro de su red, siendo Endesa la empresa adjudicataria.

En 2019 las redes de Saba y de Bamsa en España disponían de un total de 168 plazas de recarga gestionadas por Endesa, distribuidas en un total de 40 aparcamientos. Durante este primer año se han realizado más de 4.200 operaciones de carga, que suponen 47.000 kWh y se ha evitado la emisión de 34 Tn de CO₂.



LA MAYOR RED DE CARGA ELÉCTRICA DEL SECTOR

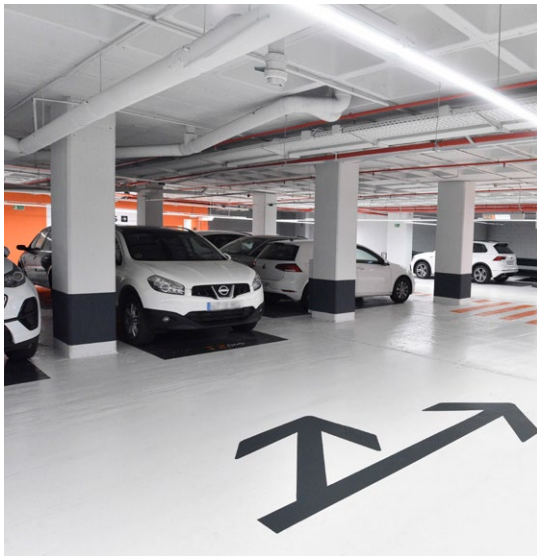
14	>118.000
TN DE CO ₂ EVITADAS	KM LIBRES DE CO ₂ = 1 VUELTA AL MUNDO

En España, Saba tiene previsto ampliar el acuerdo con Endesa con la instalación de 68 nuevas plazas. Portugal, Italia y Chile negocian con proveedores de energía acuerdos semejantes al de Endesa que les permitan ampliar los servicios en nuevos aparcamientos.

CONECTIVIDAD

COBERTURA	3G
APARCAMIENTOS SABA Y BAMSA	43
ESCALABLE A	5G
ABIERTA A TODOS LOS OPERADORES	

Los clientes de Saba pueden beneficiarse de una mayor conectividad en los aparcamientos y acceder a nuevos servicios de valor añadido que requieran el uso de datos móviles, como el *carsharing*, los puntos de recogida de *e-commerce* o el pago a través de App. Todo ello sin olvidar los usos más habituales del teléfono móvil. Este salto cualitativo en el servicio al cliente se encuentra disponible en 43 aparcamientos de toda España.



En el despliegue del 3G se han instalado más de 500 pequeñas antenas en las distintas plantas de estos aparcamientos, especialmente en las zonas de uso principales como cajeros, centros de control, puntos de recarga de vehículos eléctricos, áreas de *carsharing* o carriles de circulación, entre otros. Con este servicio se dota la totalidad del aparcamiento de cobertura 3G, hecho que facilita la mayoría de nuevos servicios que Saba pone a disposición de sus clientes. Además, la infraestructura está preparada para el despliegue futuro del 5G y admite a todos los operadores del sector.

SERVICIOS SHARING

Saba mantiene acuerdos con 15 operadores de alquiler de vehículos en distintas ciudades de España, Italia y Chile. Este servicio se ofrece en 81 aparcamientos, con más de 1.400 plazas de aparcamiento. La compañía está preparada para el crecimiento de este tipo de servicios y su paulatina progresión hacia la electrificación y hace un esfuerzo constante para colaborar con fabricantes de coches y operadores para buscar el mejor encaje tecnológico y comercial en sus instalaciones. La cobertura 3G en los aparcamientos, junto con las modalidades de acceso y salida con lectura de matrícula favorecen una implementación sin fisuras.

PLAZAS DE SHARING EN ESPAÑA, ITALIA Y CHILE	1.400
COCHES, MOTOS Y PATINETES ELÉCTRICOS Y BICIS	





El ecosistema de movilidad compartida se ha ampliado a otros medios de transporte unipersonales como bicicletas, motos eléctricas o patinetes eléctricos. Saba mantiene acuerdos con cinco operadores que ofrecen estos servicios en 33 aparcamientos y en un centenar de plazas. De momento, sólo en España. En Italia, además, mantiene acuerdos con cinco operadores que ofrecen servicios de transporte turístico con vehículos eléctricos en el aparcamiento de Villa Borghese.

Las ciudades se adaptan de forma progresiva a una movilidad unipersonal, eléctrica y compartida en la que Saba es parte fundamental de su

correcta implantación. Aprovechar los beneficios de los aparcamientos subterráneos supone liberar espacio a pie de calle, favorecer la sustitución y movilidad de las flotas que mantienen estos vehículos y dotarlos de un marco ordenado y de fácil acceso para los usuarios.

Durante 2020, Saba seguirá ampliando e incorporando nuevos servicios en su red de aparcamientos con el objetivo de combatir el cambio climático y sus efectos, desarrollar soluciones en el ámbito de la movilidad urbana, y la innovación, mejora y tecnología de sus infraestructuras.

MICRODISTRIBUCIÓN: LOGÍSTICA LAST MILE

Saba apuesta porque sus aparcamientos sirvan de pequeños nodos de microdistribución (*last mile*) desde los cuales se lleve a cabo el reparto de pequeñas mercancías, preferentemente en horarios nocturnos para reducir la congestión viaria, con medios sostenibles de movilidad. Entre el 20 y el 30% de las emisiones de dióxido de carbono de una ciudad se producen en el último kilómetro del reparto de compras efectuadas por Internet. Es más, distintos estudios calculan que un 30% de estos movimientos entra en el capítulo de la denominada “logística absurda”, pues un 18%

son entregas fallidas –las que no encuentran el destinatario– y otro 12% son devoluciones de la compra. La solución que se plantea en los aparcamientos de Saba contribuye a reducir dicho impacto medioambiental.

EXPERIENCIAS EN ESPAÑA E ITALIA

LOCALIZACIONES
OPERATIVAS

6

SOLUCIÓN SOSTENIBLE PARA EL SECTOR
E-COMMERCE



HUB de servicios sostenibles

Saba tiene una visión que va más allá de de la infraestructura, ahora abierta a un ecosistema de servicios asociados que la enriquecen y a las personas que lo utilizan

saba^o

Vehículo eléctrico

Servicios sharing

Sostenibilidad

Taquillas e-commerce

Microdistribución

Cobertura 3G

Conectividad

Al aprovechar la situación privilegiada de la red de aparcamientos subterráneos, abiertos 24 horas / 365 días, las mercancías llegan a la ciudad en vehículos ligeros y utilizan la instalación para descargar, organizar e incluso guardar los paquetes que después son entregados de forma sostenible. Saba ya tiene experiencia en este tipo de soluciones:

Geever (España)

- ▶ Implantada a mediados de 2018 con presencia en cinco aparcamientos de Bamsa. En 2020 ampliará su presencia en Barcelona (4 puntos).
- ▶ Convierte las plazas en microalmacenes organizados por barrios en grandes ciudades, para poder adaptarse, lo máximo posible, a los horarios del consumidor.
- ▶ Al trabajar en franjas temporales en las que la gente está en su domicilio, reducen drásticamente la llamada "logística absurda".

For Services (Italia)

- ▶ Implantada en 2018 en el aparcamiento de Villa Borghese de Roma con cuatro plazas.
- ▶ La empresa ofrece servicios logísticos de última milla, asistencia postventa y lavandería, sirviéndose del aparcamiento para efectuar los distintos servicios.

RECOGIDA DE PRODUCTOS DE E-COMMERCE

Las taquillas e-commerce permiten recoger o devolver las compras *online* sin que el usuario tenga que preocuparse por los horarios en los que estará en casa. En línea con la microdistribución, estos servicios reducen el tráfico en el centro de la ciudad y la contaminación. Saba ofrece esta solución en 24 aparcamientos (20 en España y 4 en Italia) operada por 4 marcas distintas y se espera que sea una línea de negocio creciente.

APARCAMIENTOS
DISPONIBLES EN
ESPAÑA E ITALIA

24

Pudo, Pick Up, Drop Off (España)

- ▶ Implantada en 2017. Tiene presencia en 16 aparcamientos de Barcelona.

Locker InPost (Italia)

- ▶ Implantada en 2016 en tres aparcamientos.

INFRAESTRUCTURAS
INNOVADORAS

Saba no cesa en el empeño de convertir sus aparcamientos en la referencia del sector, llevando a cabo actuaciones en gran parte de su red para actualizar y redefinir sus instalaciones de acuerdo con los últimos estándares de calidad e innovación fijados por la compañía. Con este esfuerzo, los aparcamientos resultan más funcionales, luminosos,

seguros y sostenibles. Un claro ejemplo del valor diferencial de Saba en el sector.

INSTALACIONES
RENOVADAS
(HASTA 2019)

44

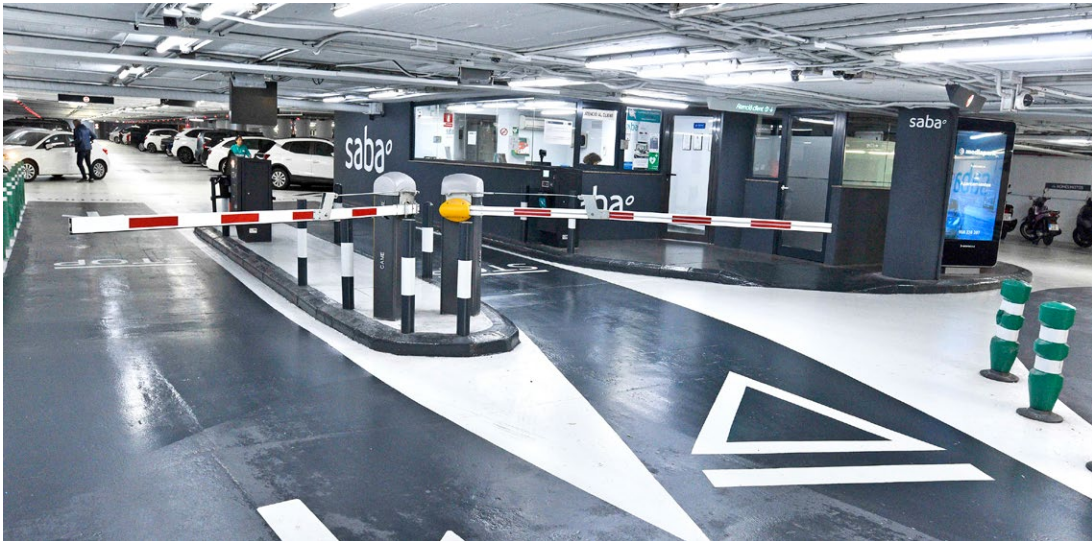
EN ESPAÑA,
ITALIA,
PORTUGAL
Y CHILE



PLAZA DE CATALUNYA (BARCELONA)

En 2019, Saba ha renovado un total de 44 aparcamientos, superando las 19.000 plazas en España, Italia, Portugal y Chile. Especialmente significativas son las actuaciones acometidas en el aparcamiento de Plaza de Catalunya, en Barcelona. Con la apertura de este centro, inaugurado en 1967 junto a otros cuatro aparcamientos en la Ciudad Condal,

nació Saba. Hoy, más de 50 años después, la infraestructura vuelve a ser un referente de innovación y funcionalidad. También se ha puesto al día otra infraestructura relevante en Barcelona, como es el aparcamiento de Catedral, situado en pleno casco antiguo de la ciudad.



CATEDRAL (BARCELONA)

- ▶ Nuevos sistemas de control y salida dinámica.
- ▶ Sistemas de Guiado de Vehículos de última generación.
- ▶ Mejor señalización e innovadores diseños de pintura.
- ▶ Mayor iluminación 100% LED.
- ▶ Medidas reforzadas de eficiencia y seguridad.



El proceso de redefinición de la imagen de Saba hace hincapié en la ampliación de las plazas, siempre que sea posible, pero también en un diseño que favorece una alta luminosidad y mayor sensación de confort. Es en este ámbito en el cual se fundamenta la mejora de la experiencia del cliente. Para conseguirlo, la compañía está instalando progresivamente en sus aparcamientos un nuevo Sistema de Guiado de Vehículos (SGV) –luces 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 luz 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.



UNA NUEVA FORMA DE ENTENDER EL APARCAMIENTO

Saba introdujo en 2019 la lectura de matrículas en 80 aparcamientos como método de acceso y salida. Esta innovación permitía que los clientes de rotación pudieran abandonar el aparcamiento sin mostrar el tique en el lector QR y que los abonados no tuvieran que usar su tarjeta de proximidad en ningún momento, ya que esta quedaba vinculada a su matrícula. Entonces, la compañía daba un paso fundamental para introducir, a medio plazo, una nueva fórmula de pago 100% digital en las instalaciones, asociando la matrícula del vehículo a una tarjeta bancaria y gestionando todo el proceso fácilmente a través de la web o la App de Saba. Hoy, el pago a través de la matrícula es ya una realidad en distintos productos. El cliente, al adquirirlos, puede introducir la matrícula de su vehículo y ahorrarse así tener que mostrar el QR en los lectores situados en la entrada y salida del aparcamiento. Una evolución natural que se espera desplegar también para los clientes de rotación en el corto plazo.



LECTOR DE
MATRÍCULAS

80

APARCAMIENTOS EN ESPAÑA,
ITALIA Y PORTUGAL

¡Compra en saba.es, usa tu QR y ahorra sin barreras!

Compra tu estancia en la web. Te ahorrarás hasta un 70% y, además, podrás ganar tiempo accediendo al parking directamente con un QR desde tu móvil.

¡Más rápido, más fácil, más Saba!

SHOP ONLINE
www.saba.es

saba°

En este parking todo son VENTAJAS

¿ERES ABONAD@?

Te informamos que se ha activado la entrada y salida a través de la lectura de matrícula de tu vehículo.

Ahora, más rápido, más fácil, más Saba.

SHOP ONLINE
www.saba.es

saba°

De esta manera, Saba no sólo tiene la posibilidad de conocer en mayor medida a sus clientes y promover nuevos programas de fidelización, así como una mayor personalización de los productos que puede llegar a ofrecer, sino que cumple con una de sus máximas: ofrecer un alto nivel de atención al cliente al facilitar en mayor medida la acción de aparcar.

En la actualidad, la sociedad se ha acostumbrado a procesos denominados “sin fisuras” en distintas facetas de su vida. Gracias a la introducción de un alto componente tecnológico, nuestro día a día se ha simplificado. En Saba, se trabaja para extender esta nueva forma de interactuar con las infraestructuras y se revisan diariamente los procesos comerciales y tecnológicos. De esta manera se han

podido lanzar importantes innovaciones en los últimos años como el uso del VIA T no sólo como método de salida y pago, sino también de acceso; la simplificación al aplicar descuentos y promociones a través de la App de la compañía; el pago remoto en zonas azules; el despliegue de productos 100% digitales a través de la web *e-commerce* o, ahora, la utilización de la matrícula como método de acceso, salida y pago.

Los clientes pueden disfrutar de las ventajas de esta tecnología en un total de 132 aparcamientos.

El VIA T y sus equivalentes en los distintos países Saba permiten agilizar la entrada en la infraestructura y favorecen el ahorro de tiempo y carburante.

VENTAJAS LECTURA DE MATRÍCULAS

ABONADOS

Acceso y salida sin esperas ni interacción con el punto de acceso y salida.

ROTACIÓN

Salida sin mostrar el tique. Próximamente: pago por matrícula.

PRODUCTOS

Compra en web o App. Acceso y salida sin interacción ni esperas. Historial de compras en MySaba.

Por otro lado, en 2019 Saba ha registrado un total de 15 millones de movimientos a través de los distintos métodos de acceso y pago electrónico implantados en España, Italia, Portugal y Chile.

ESPAÑA - VIA T



74 aparcamientos
9 millones de movimientos

CHILE - TAG



14 aparcamientos
370.000 movimientos

ITALIA - TELEPASS



20 aparcamientos
1,9 millones de movimientos

PORTUGAL - VIA VERDE



24 aparcamientos
3,9 millones de movimientos





SIEMPRE CONECTADOS CON EL CLIENTE

Para Saba, la atención al cliente de la máxima calidad ha sido siempre una característica ineludible. El crecimiento en número de aparcamientos gestionados y plazas llevado a cabo en los últimos años se ha hecho en base a factores como la tecnología más innovadora, modelos comerciales ajustados a todos nuestros clientes, la eficiencia y, evidentemente, también en términos de atención al cliente. En este sentido, el Centro de Atención y Control (CAC) de Saba responde de forma transversal a este posicionamiento.

El CAC es fundamental en la mejora del nivel de atención al cliente y actúa no sólo como un centro de gestión en remoto, sino como un verdadero *Call Center* con vocación comercial que permite a Saba aumentar la calidad del servicio. En 2019, el CAC ha alcanzado los 235 aparcamientos conectados en España, Italia y Portugal, un 25% más que en 2018. Un crecimiento en el número de centros asistidos que seguirá al alza durante 2020, lo que permite certificar el éxito de un modelo pionero en el sector.



APARCAMIENTOS
CONECTADOS

235

EN ESPAÑA, ITALIA
Y PORTUGAL

La capilaridad de Saba en los distintos territorios donde opera, sumada a la voluntad ya mencionada de dar el mejor servicio al cliente, hace que el CAC, junto con la atención presencial en las infraestructuras, sean el mejor binomio. En 2019, el CAC atendió 1,6 millones de llamadas de interfonía desde los aparcamientos, un 15% más que el año anterior. Esto se traduce en cerca de 5.000 llamadas atendidas por un equipo de personas multidisciplinar e internacional, que atiende simultáneamente en cinco idiomas distintos.



LLAMADAS DE
INTERFONÍA

+15%

1,6 MILLONES



SOLICITUDES
COMERCIALES

+40%

53.000

Atención al cliente con el objetivo de despejar dudas o solucionar en remoto cualquier incidencia que se pueda presentar en un aparcamiento, pero también ser el referente comercial de Saba, el canal a través del cual dar a conocer los distintos productos desarrollados por los equipos comerciales y de marketing de la compañía. Así, el CAC recibió cerca de 53.000 requerimientos relacionados con el catálogo de productos de Saba y otro tipo de solicitudes de atención al cliente a través de sus distintos canales de comunicación.

En este sentido, debemos hacer especial referencia al Servicio de Atención al Cliente (SAC) que se implantó en 2018 a través de los distintos canales abiertos por la compañía en redes sociales. Hoy, un cliente puede contactar con el CAC a través del teléfono o el correo electrónico, pero también puede hacerlo en cualquier momento del día con su teléfono móvil a través de Facebook Messenger, Twitter o el canal de atención al cliente en redes sociales más dinámico de la actualidad: WhatsApp.



WHATSAPP

+92%

>1.500

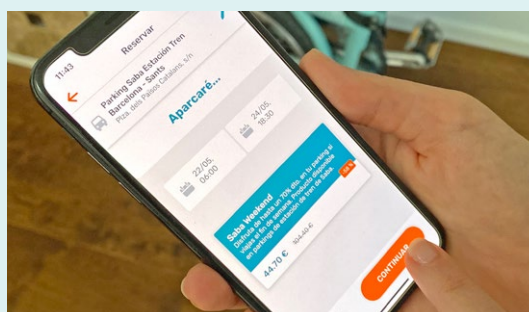
INTERACCIONES/MES
EN 2019

Y cuando se une una atención al cliente de calidad con la tecnología y los productos 100% digitales, se pueden completar ventas en pocos minutos sin necesidad de desplazarse al aparcamiento. El proceso de decisión, compra y utilización del producto en la palma de la mano gracias a Saba.

TRANSFORMACIÓN DIGITAL: CASOS DE ÉXITO

WEB Y NUEVA APP SABA

La mejora continua en el terreno digital es una asignatura siempre presente en la hoja de ruta de Saba. Ya no hablamos de digitalización del negocio, porque este proceso es ya un hecho con las webs transaccionales operativas en España, Italia, Portugal y Reino Unido. Ahora, el compromiso es abordar todos los procesos con la perspectiva de la digitalización y la simplificación de los mismos. Cómo aprovechar aquellas herramientas tecnológicas implementadas en el aparcamiento o los servicios en la nube para ofrecer un valor añadido.



Una nueva realidad que los clientes exigen hoy a cualquier empresa. Y es este convencimiento por parte de Saba de que el futuro es digital el que la ha llevado a duplicar ingresos en la venta de productos a través de sus webs en tan solo un año.

WEBS SABA E-COMMERCE 2019

VISITAS

1,9 MILLONES

ESPAÑA, ITALIA Y PORTUGAL

INGRESOS

+98%



AMPLIAR LA OFERTA DIGITAL

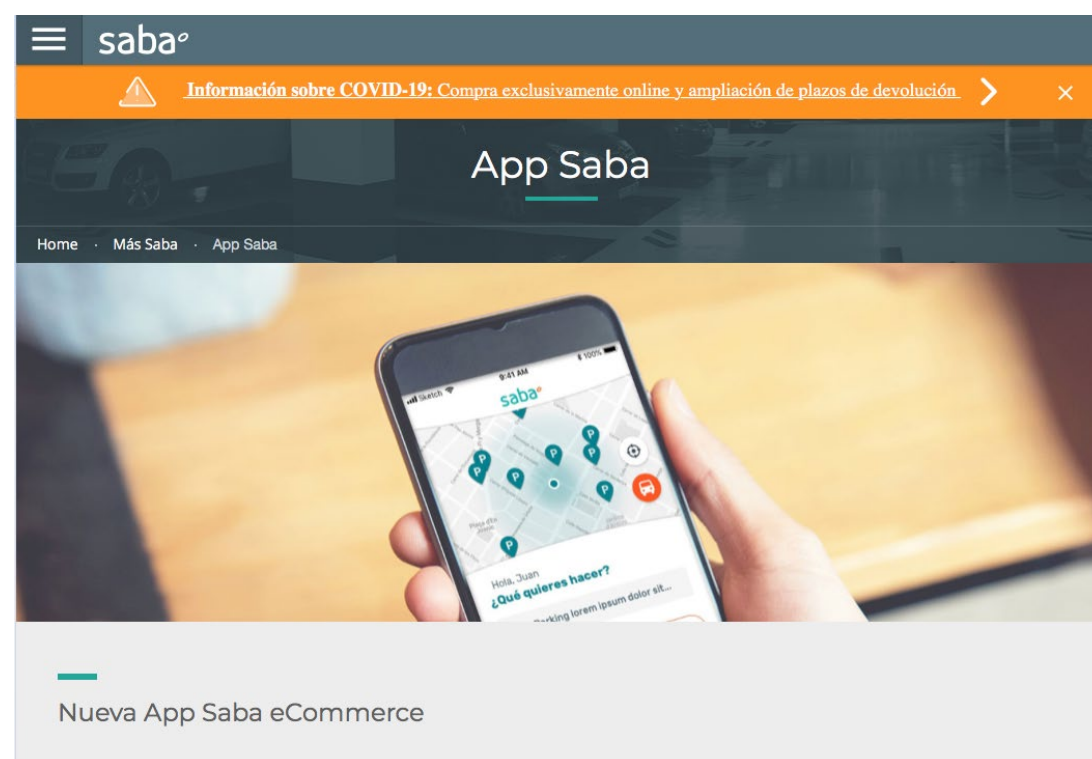
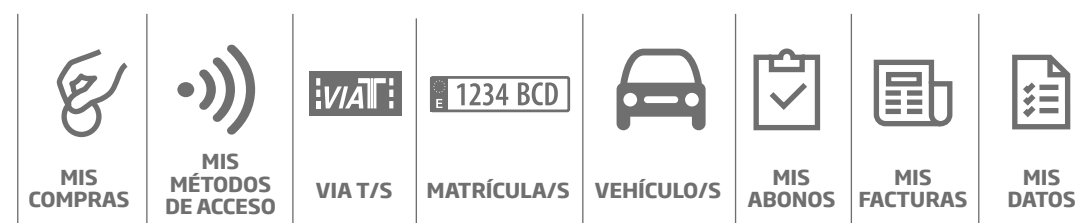
Desde el último trimestre de 2019 Saba ya permite la venta de abonos a través de *saba.es*. Un hito en términos comerciales y tecnológicos que ha supuesto un importante esfuerzo por parte de distintos departamentos de la compañía. Porque el cliente no sólo puede comprar su abono a través de la web, sin necesidad de acudir a la sala de atención al cliente del aparcamiento, sino que puede conseguir el mejor precio y el producto que más se adapte a sus necesidades. El motor de búsqueda tiene en cuenta todas las variables introducidas por el cliente y es capaz de ofrecerle la mejor opción. Una innovación que paulatinamente se extenderá a las webs de los distintos países Saba.

La compañía continua así ampliando el catálogo de productos 100% digitales disponibles en sus webs *e-commerce*, que ahora se componen de los ya mencionados abonos, los productos de larga estancia (Multidía o Weekend) y el Saldo VIA T. También el resto de plataformas digitales del Grupo comparten un mismo y renovado diseño, hecho que demuestra la apuesta de Saba por homogeneizar procesos y aprovechar el conocimiento adquirido para acelerar la curva de aprendizaje digital al exportarla a sus distintos mercados.



MYSABA, EL ÁREA PRIVADA DE CLIENTE

Registrarse en MySaba supone disfrutar de las mejores ventajas a la hora de encontrar aparcamiento.



LANZAMIENTO DICIEMBRE 2019

DESCARGAS

> 6.000

TODOS LOS SERVICIOS ONLINE DE SABA EN LA PALMA DE TU MANO

- ▶ Encontrar plaza de parking
- ▶ Comprar Saba Multidía, Saba Weekend y Recargar Saldo VIA T
- ▶ Consultar los QR de todas las compras
- ▶ Activar la franquicia RENFE y Vales Regalo
- ▶ Acceso a MySaba

SABA PARKHOTEL TRANSFORMA LA RELACIÓN BUSINESS-TO-BUSINESS

Implementar mejoras en el canal de venta de productos a terceras empresas es también un objetivo de Saba. La compañía cuenta entre su portfolio de clientes con centenares de hoteles que, a su vez, ofrecen los productos de Saba a sus huéspedes, aprovechando las localizaciones céntricas de los aparcamientos.

Saba parkHotel ha significado en 2019 llevar el Smart Parking al sector hotelero. Ahora, tanto el hotel como la persona que reserva su plaza de aparcamiento junto con una habitación, son totalmente autónomos. Quedan atrás las comunicaciones vía correo electrónico para dar de alta un producto o la espera necesaria para la confirmación del mismo.



VENTAJAS CLIENTE

Acceso al parking con matrícula o QR (Passbook y Wallet) activado por el hotel durante el proceso de reserva de la estancia, o de forma inmediata al realizar el *check in*.



VENTAJAS HOTELES

Reserva anticipada y remitida al cliente por correo electrónico.



El relanzamiento de productos tan extendidos como el de la reservas de plaza a través de hoteles es el fruto de un esfuerzo común de toda la compañía, desde el aparcamiento a los servicios centrales. Replantearse lo que hasta la fecha ha sido la norma para simplificar al máximo los procesos y que tanto la gestión del hotel como la utilización del producto por parte del cliente sean sin esfuerzos ni esperas innecesarias. Mejoras con un alto componente tecnológico y de innovación para que aparcar sea mucho más sencillo.



UNA NUEVA EXPERIENCIA DE CLIENTE EN LA RED ADIF

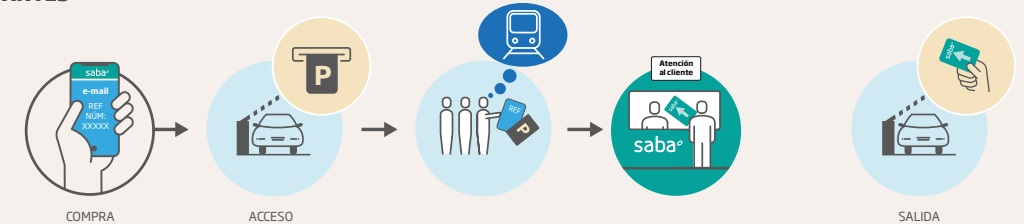
Saba es Smart Parking para hacer la vida más fácil a sus clientes. Los aparcamientos situados en la red de Alta Velocidad de Adif, gestionados por Saba desde 2014, han vivido un vuelco tecnológico sin precedentes en los últimos años: la introducción del VIA T como método de acceso, salida y pago; la renovación de los antiguos sistemas de control por unidades equipadas con lectura de QR; la automatización de las Franquicias Renfe para evitar las colas en los cajeros; la introducción de productos de larga estancia a través de *saba.es* o el esfuerzo constante por modernizar las instalaciones y harmonizar la convivencia de distintos modos de transporte son buena prueba de lo que Saba ha aportado a este relevante contrato.

En 2019 Saba ha aprovechado la tecnología QR y Móvil, en un proceso 100% digital, para que desde la compra online, el viajero pueda acceder y salir del parking sin pasar por el cajero y sólo con el QR en su móvil.

Mejor movilidad, mayor sostenibilidad y sin barreras físicas. Digitalizar la experiencia de cliente es una realidad gracias a Saba.



ANTES



AHORA



6

SOSTENIBILIDAD Y COMPROMISO SOCIAL

POLÍTICA DE LA COMPAÑÍA

La política de Saba integra el compromiso, la responsabilidad y la relación activa con la sociedad y el territorio como una parte imprescindible de la filosofía de gestión y desarrollo de la compañía. Uno de los pilares estratégicos es la ética y la integridad entendida como transparencia, eficiencia, sostenibilidad de la actividad y evaluación de riesgos de forma eficiente.

El conjunto de la organización participa y colabora, en la medida de lo posible, en la implementación de la cultura de Responsabilidad Social Corporativa (RSC) establecida.

La forma de trabajar de Saba es un proyecto compartido de compromiso, traducido en servicio al cliente, implicación y responsabilidad con los territorios en los que opera, siendo parte activa en el progreso de las ciudades. Todo ello, junto con la identidad de marca, los aspectos sociales y éticos, conforman los elementos diferenciadores de Saba. La integración y consolidación de la RSC en el negocio permite fortalecer la transparencia y la correcta gestión de los grupos de interés. De hecho, la hoja de ruta que marca la estrategia de sostenibilidad está alineada con los GRI Standards.



PRINCIPALES ACTUACIONES

La creación de valor para la sociedad y el medio ambiente son prioridades de Saba. Por este motivo, toda la organización trabaja encaminada a mantener una estrategia de sostenibilidad sólida y gestionar de forma idónea los aspectos de mayor relevancia de carácter económico, ambiental y social. Durante el ejercicio 2019, la compañía ha reiterado su apoyo a proyectos como el Pacto Global de las Naciones Unidas (UN Global Compact), la mayor iniciativa voluntaria en materia de Responsabilidad Social Corporativa en el mundo, que cuenta con más de 13.000 entidades en 170 países.



Red Pacto Mundial España
WE SUPPORT

Precisamente, de este Pacto se desprende la Agenda 2030, que desgrana los objetivos de la comunidad internacional en el periodo 2016-2030 para erradicar la pobreza y favorecer un desarrollo sostenible e igualitario. Saba desempeña su actividad en el marco de los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) de las Naciones Unidas para hacer de estos principios parte de la estrategia, la cultura y las acciones cotidianas del negocio.



Por la propia naturaleza del negocio, la actividad de Saba se desempeña teniendo en cuenta especialmente los objetivos que conciernen a la acción por el clima, en la línea de las acciones para combatir el cambio climático y sus efectos; las ciudades y comunidades sostenibles, con el desarrollo de soluciones en el ámbito de la movilidad urbana; y la innovación, mejora y tecnología de las infraestructuras.

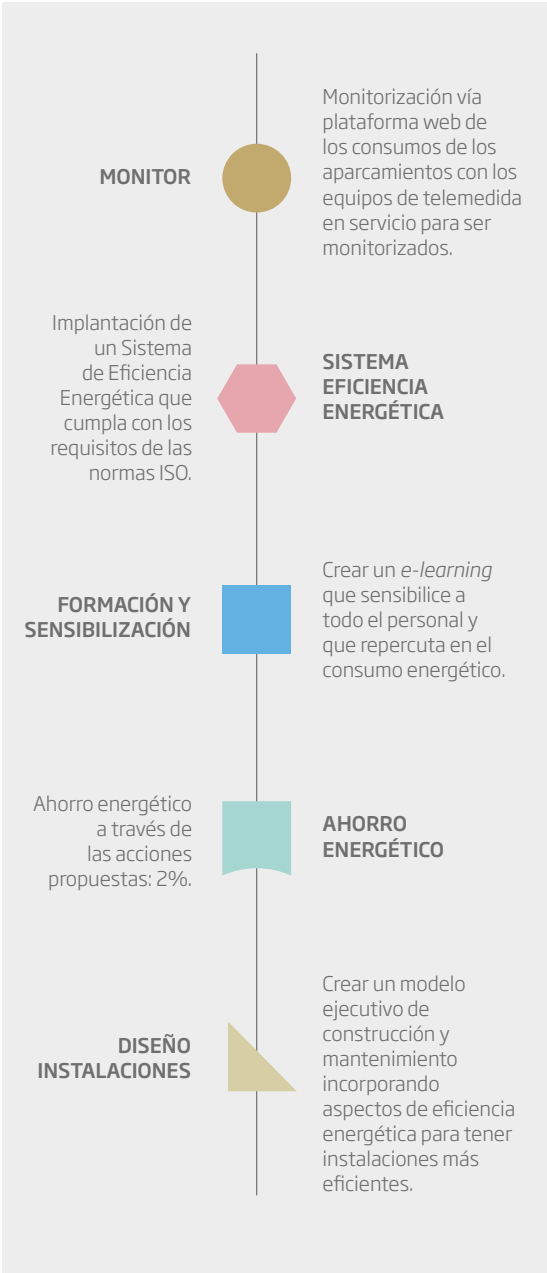
De la misma manera, para tener una visión integral de futuro y continuar reforzando la responsabilidad empresarial, es necesario tener en cuenta el resto de los objetivos. La salud y el bienestar de los trabajadores, clientes y colaboradores, reforzando la

prevención de riesgos laborales y la instalación de recursos en los aparcamientos como desfibriladores; contribuir con los colectivos más desfavorecidos es la apuesta de Saba para el fin de la pobreza. Por otro lado, la pauta de un Plan de Igualdad para alcanzar la paridad de género; el cumplimiento del Código Ético como referencia de comportamiento en la compañía; involucrarse con la sociedad ofreciendo trabajo digno a través del incremento de los contratos fijos; y alianzas de referencia con el fin de lograr los objetivos propuestos, como adherirse a la Sociedad Española de Compliance (ASCOM), entre otros compromisos.

MEDIO AMBIENTE

Ser responsable con el medio ambiente no sólo es relevante desde el punto de vista de la sostenibilidad, sino que es crítico desde la perspectiva empresarial: no es posible una movilidad sostenible sin un apropiado enfoque en el ahorro de energía y reducción de emisiones. El Grupo, consciente de ello, incorpora el cambio climático como parte de su estrategia empresarial, impulsando iniciativas que contribuyan a avanzar en la transición ecológica y hacia una economía baja en carbono.

Desde 2011, Saba lleva a cabo una serie de actuaciones identificadas como las mejores prácticas en términos de eficiencia energética y medioambientales. Se traduce, precisamente, en más ahorro, minimizando las emisiones de CO₂ a través de la mejora de los procesos y la compra de equipos energéticamente eficientes, de acuerdo con la legislación vigente, con el objetivo de reducir el impacto medioambiental de la actividad.



EFICIENCIA ENERGÉTICA

En el marco de directrices y herramientas sobre las que se asientan las políticas del Grupo, la compañía dispone de una plataforma denominada “Monitor”, ya consolidada en España e Italia en años anteriores, implantada en Portugal en 2019 y de la que se prevé su próxima implantación en Chile en 2020, lo que supone más del 90% de la red. Este sistema de control de los consumos mediante la monitorización en tiempo real de las instalaciones es básico para el buen desempeño del sistema de eficiencia energética ya implantado y se traduce en un mayor ahorro en el consumo. Gracias a este sistema se ha logrado un ahorro energético del 11% en España, del 9% Portugal y del 8% en Italia.

Asimismo, Saba continúa promoviendo un *e-learning* de formación y sensibilización en materia de medio ambiente y eficiencia energética para el correcto aprendizaje de sus empleados en cuanto al ahorro de consumo eléctrico, gestión de residuos y movilidad sostenible. Responde a acciones concretas como la iluminación LED o la instalación de ascensores de alta eficiencia energética. Además, en España se han puesto a disposición de los clientes plazas para vehículos eléctricos.

Todo lo anterior avala el posicionamiento de Saba en materia medioambiental y eficiencia energética a través de un Sistema Integrado de Gestión (SIG) y la obtención de la Certificación ISO 40001 en España, Reino Unido, Italia, Portugal y Chile. La ISO 50001, por su parte, obtenida en España, Italia y Portugal, tiene prevista su implantación a medio plazo en Reino Unido y Chile. Además, desde el año pasado la compañía está inmersa en el proyecto META, ideado para incorporar mejoras que incidan en el comportamiento energético, el ahorro de consumo y el cambio climático.

ISO 50001
Primera empresa del sector certificada



ISO 14001



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.

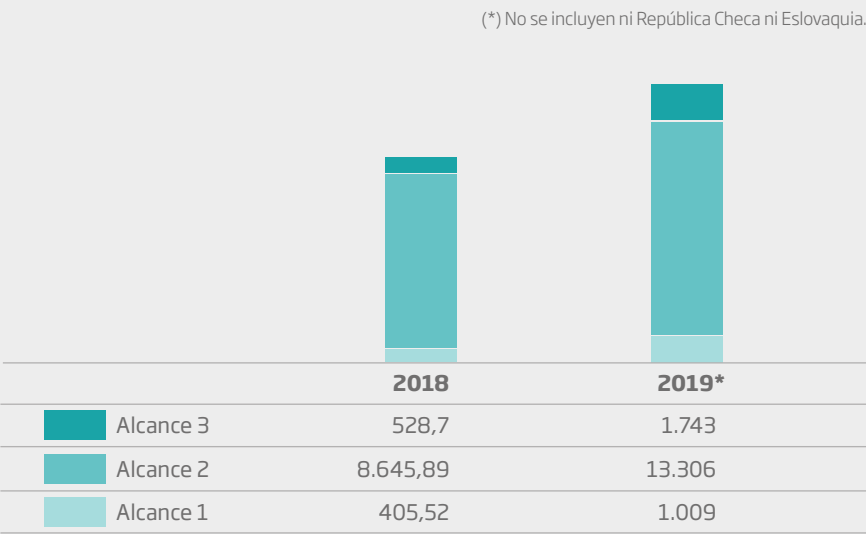
La huella de carbono se organiza en alcances según el grado de incidencia que la actividad pueda tener sobre cada uno de ellos. El alcance 1 hace referencia al gasóleo de las flotas de vehículos, las fugas de gases refrigerantes, y como novedad en 2019, también al consumo de gas. El alcance 2 contempla el consumo eléctrico; y el alcance 3, la compra de bienes y servicios relacionados con la actividad y residuos emitidos.

Con la finalidad de seguir implantando medidas de reducción más eficientes y avanzar hacia la excelencia en sostenibilidad, Saba se ha sometido, de forma voluntaria y por quinto año consecutivo, a una verificación del cálculo de la huella de carbono por un tercero independiente, siempre con la convicción de ofrecer la máxima transparencia y un análisis exhaustivo de los datos. El resultado de este cálculo revela que un 95% de las emisiones del Grupo son derivadas del consumo energético (alcance 2), por lo que se están llevando a cabo acciones para mitigar el cambio climático,

El aumento de las emisiones en el alcance 2 se debe al incremento de perímetro tras la operación de crecimiento de Saba a finales de 2018 y la entrada en cuatro nuevos países de Europa.

EMISIONES

Medidas en Tn CO₂ equivalente

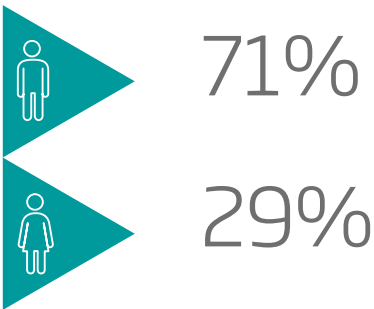


EQUIPO HUMANO

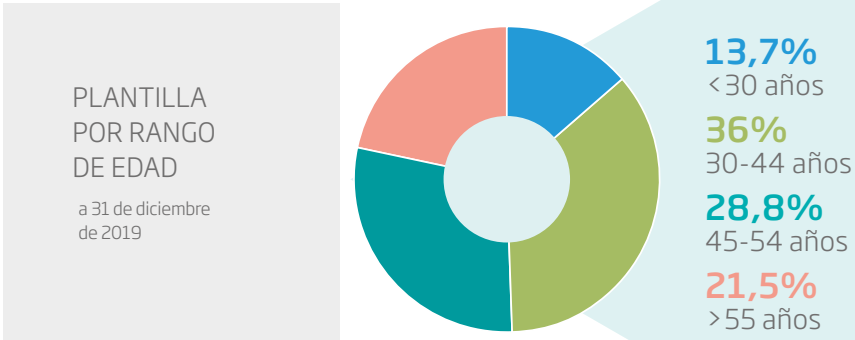
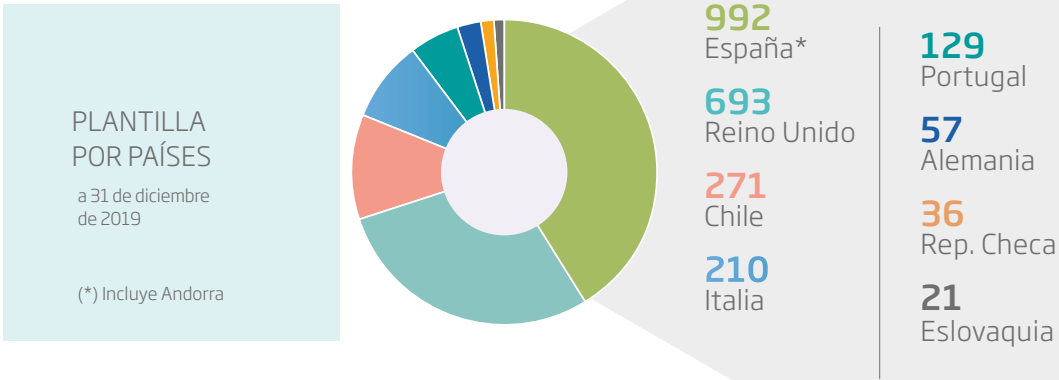
Las personas que conforman Saba son la base esencial para sostener lo que se podría denominar como el estilo Saba: cultura de servicio al cliente, compromiso con el entorno, responsabilidad y honestidad con los proveedores e implicación con la sociedad. Saba trabaja a diario para alcanzar la excelencia en la gestión de los recursos humanos, velando por mantener una adecuada alineación entre las necesidades de sus profesionales y los objetivos estratégicos de la compañía, así como también asegurando los derechos y libertades de sus empleados a través de medidas para la conciliación laboral-familiar.

DISTRIBUCIÓN DE LA PLANTILLA POR GÉNERO

a 31 de diciembre de 2019



La plantilla de Saba a 31 de diciembre de 2019 la conforman 2.409 personas, con una edad media que se sitúa en los 40 años. Cabe destacar también el aumento del porcentaje de empleados con algún tipo de discapacidad en Saba, llegando al 2,3% de la plantilla, hecho que evidencia el deseo de ofrecer igualdad de oportunidades a todo el talento, independientemente de sus condiciones personales.



Saba es consciente de que la formación y el desarrollo profesional juegan un papel clave en el proceso de creación de valor. Por este motivo, anualmente se implementa el Plan de Formación, en el que se trabajan aspectos vinculados a los conocimientos operativos relativos al propio negocio y aquellos que hacen referencia a las habilidades profesionales. Con este objetivo, la compañía sigue adelante con la plataforma de

formación *e-learning* Campus Saba, con una media de más de 27.900 horas de formación impartidas.

E-LEARNING
CAMPUS SABA

27.900
HORAS DE FORMACIÓN IMPARTIDAS



ACCIONES SOCIALES Y VINCULACIÓN CON EL TERRITORIO

Es un hecho que las ciudades y la sociedad evolucionan constantemente, y con ellos lo hace Saba. La compañía está inmersa permanentemente en un proceso de revisión, reformulación y desarrollo para adaptarse a las necesidades de los clientes y de los ciudadanos, siempre orientada a la calidad de servicio y a la vinculación de los territorios en los que opera.

Desde su nacimiento, el estilo Saba siempre se ha mantenido con el compromiso de ser partícipe de la evolución de las ciudades y contribuir a

la sostenibilidad y a la responsabilidad empresarial. En este eje de actuación, la compañía colabora con proyectos de Responsabilidad Social Corporativa en los países en los que tiene activos.

Las líneas de actuación de Saba en materia de sostenibilidad y vinculación social se orientan hacia tres ámbitos, en los que se buscan proyectos con los que la compañía se compromete a largo plazo y que están siempre unidos al territorio donde opera Saba. En primer lugar, iniciativas en materia de la salud y enmarcadas

en el ámbito hospitalario, entre las que destacaría el acuerdo para impulsar el SJD Pediatric Cancer Center del Hospital Sant Joan de Déu, que representará la construcción del hospital oncológico infantil más importante de Europa.

En segundo lugar, el apoyo a colectivos desfavorecidos, con especial enfoque a la infancia y a las familias. Aquí se puede subrayar la colaboración con Cáritas o Aldeas Infantiles, la organización de atención directa a la infancia más grande del

Estado Español y con presencia en 139 países, entre ellos la mayoría donde está presente Saba. El acuerdo con el Programa Incorpora de la Obra Social de la Caixa también se incluiría en este apartado, con el objetivo de la inclusión laboral de personas en riesgo de exclusión social.

Finalmente, proyectos que contemplan la acción contra el cambio climático y que entroncan claramente en la filosofía de Saba y su rol como gestor de la movilidad sostenible. Destaca aquí la colaboración con Plant-for-the-Planet, organización no gubernamental nacida en Alemania, presente en 71 países y que tiene como objetivo sensibilizar a los niños y a los adultos sobre los problemas del cambio climático y la justicia global.

Todas las colaboraciones se revisan año a año, se hace seguimiento de las mismas y se mantiene el soporte con vistas a seguir ampliando las acciones, siempre dentro de los parámetros establecidos en la normativa de Saba. En este sentido, la compañía regula internamente y, según lo establecido en el apartado 24 del Código Ético, las aportaciones y colaboraciones con terceros de las que quedan excluidas las relacionadas con partidos políticos u organizaciones vinculada a ellos.



Desde su nacimiento, el estilo Saba siempre se ha mantenido con el compromiso de ser partícipe de la evolución de las ciudades y contribuir a la sostenibilidad y a la responsabilidad empresarial





7 INFORMACIÓN FINANCIERA

En 2019, los ingresos de explotación del perímetro de gestión de Saba se sitúan en los 296 millones de euros (+33%), mientras que el EBITDA de gestión alcanza los 138 millones de euros (+29%), con un margen del 42%, que sigue siendo de los más elevados de todo el sector a nivel internacional. El significativo incremento se explica por ser 2019 el primer ejercicio en el que las nuevas sociedades incorporadas al perímetro de Saba como consecuencia de la operación de crecimiento cerrada en diciembre de 2018 tienen impacto en la cuenta de resultados consolidada del Grupo.

Las principales magnitudes de Saba reflejan, por una parte, un comportamiento estable del negocio y, por otra, los esfuerzos realizados por el conjunto de la

organización con el fin de incrementar la eficiencia operativa del negocio, 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. En iniciativas comerciales destaca la puesta en marcha de acuerdos en el ámbito de los nuevos usos y hábitos de movilidad (*sharing*, distribución urbana, microdistribución y carga eléctrica, entre otros).

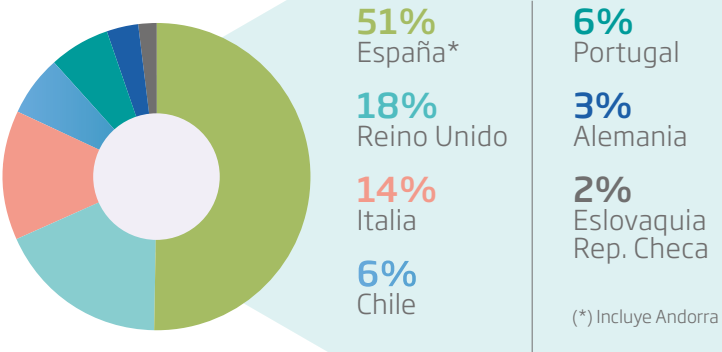


Saba invirtió 37 millones de euros en el ejercicio de 2019, de los que 13 millones se destinaron a proyectos de expansión. Destacan los 4 millones de euros para el cierre de la operación de crecimiento culminada en 2018 y que permitió la entrada en cuatro países europeos.

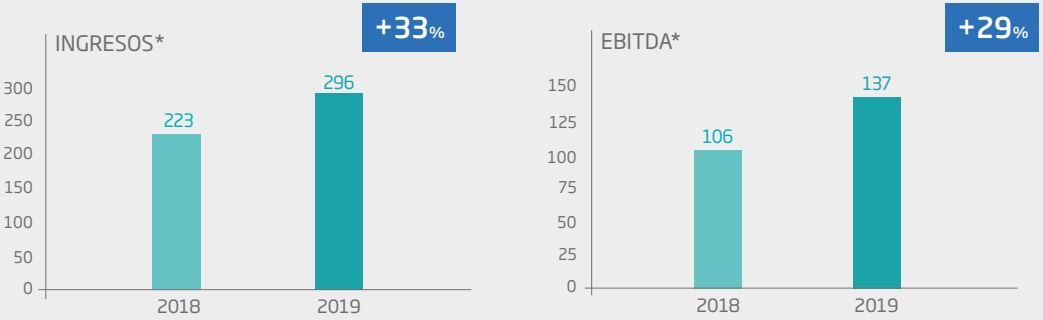
La evolución del Grupo a corto y medio plazo viene condicionada por el contexto macroeconómico de cada país donde opera, junto con factores locales cuya incidencia es dispar. A estas variables hay que añadir, como factor sobrevenido en 2020, la pandemia mundial ocasionada por la Covid-19. Saba, en este ámbito, está realizando una supervisión constante de la situación y de los eventuales impactos, tanto financieros como no financieros, que la crisis sanitaria pueda tener.

Como en ejercicios anteriores, Saba continúa con sus medidas de optimización y gestión del gasto. La adecuación de los canales de comercialización, con especial enfoque en la vía digital, así como de los productos a las demandas actuales, confirma una línea de trabajo orientada a la mejora continuada que debe traducirse en una mayor rentabilidad. Las tradicionales políticas de crecimiento selectivo, basado 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 los vectores de actuación de Saba.

INGRESOS
POR PAÍS 2019
a 31 de diciembre
de 2019



MAGNITUDES ECONÓMICAS
DE GESTIÓN 2019
MILLONES €



(*) Ingresos y EBITDA de gestión.



SITUACIÓN FINANCIERA

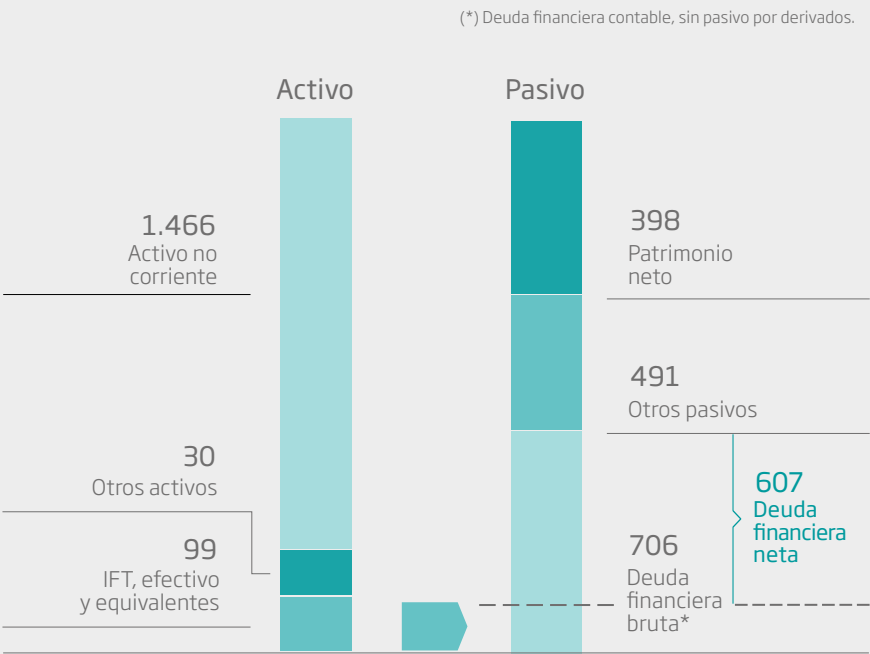
La estructura financiera del Grupo busca limitar los riesgos derivados de la incertidumbre de los mercados financieros tratando de minimizar los efectos potenciales adversos sobre la rentabilidad financiera. A lo largo de 2019, la compañía ha seguido trabajando para disponer de las herramientas y la 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.

Saba ha registrado un resultado financiero superior en 2019, que se corresponde principalmente a la operación de crecimiento de 2018 y la consiguiente adquisición de las compañías en Reino Unido, Alemania, Eslovaquia y República Checa.

Los activos totales de Saba a 31 de diciembre de 2019 se sitúan en cerca de 1.595 millones de euros. El patrimonio neto consolidado a 31 de diciembre de 2019 asciende a 398 millones de euros, mientras que la deuda financiera bruta (deuda financiera contable sin pasivo por derivados) se sitúa en 706 millones de euros y la deuda financiera neta, en 607 millones de euros. En referencia a la distribución de la deuda, al cierre del ejercicio 2018 la deuda a largo plazo representa más del 72%, mientras que el vencimiento medio de la misma se sitúa en el año 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 57%, 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.

BALANCE CONSOLIDADO
MILLONES €
a 31 de diciembre de 2019



GESTIÓN DEL RIESGO DE NEGOCIO

El Grupo 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 de la compañía. El conjunto de todos los riesgos se categoriza en base a 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.

Los principales riesgos de negocio identificados son los siguientes:

Ecosistema de la movilidad: Identificación y ejecución del rol de Saba en el ecosistema actual de movilidad. Cambios en la Administración y la política urbanística en las ciudades (nuevas zonas urbanísticas, restricción de tráfico en áreas céntricas, etc.) así como cambios en la movilidad y hábitos de circulación de las personas (nuevos servicios de transporte alternativos, coche eléctrico o coche compartido, entre otros).

Madurez de los contratos: Riesgos derivados de la antigüedad de concesiones y contratos en el portfolio y del grado de capacidad de sustitución de las mismas por nuevas oportunidades de negocio que aseguren el crecimiento del mismo.

Innovación tecnológica: Desarrollo de la innovación tecnológica proactiva a medio y largo plazo, alineada con la estrategia y teniendo en cuenta los requerimientos de todos los departamentos del Grupo.

Definición, identificación y gestión del cliente: Alineación de los productos y propuesta de valor de la compañía con las necesidades de los clientes en todos los países, asegurando los niveles de calidad deseados.

Competencia: Trabajar en asegurar la sostenibilidad del negocio teniendo en cuenta los competidores de productos sustitutivos existentes (aparcamientos).



GESTIÓN DEL RIESGO FINANCIERO

La política del Grupo es cubrir aquellas exposiciones significativas siempre que existan instrumentos adecuados y el coste de cobertura sea razonable para los riesgos cubiertos. La gestión del riesgo financiero está controlada por la Dirección Económico-Financiera del Grupo, tomando las decisiones oportunas previa autorización del Consejero Delegado y del Consejo de Administración de Saba.

Los principales riesgos financieros identificados son los siguientes:

Riesgo de tipo de cambio: El Grupo opera en el ámbito internacional y posee activos en Reino Unido, Chile y República Checa, por lo que está expuesto a riesgo de tipo de cambio en operaciones con la libra esterlina, el peso chileno y, adicionalmente, la corona checa. El riesgo de tipo de cambio surge de transacciones comerciales futuras, activos y pasivos reconocidos e inversiones netas en operaciones en el extranjero.

En este sentido, una variación de un 10% en el tipo de cambio euro/libra esterlina, euro/peso chileno y/o euro/corona checa respecto al considerado al cierre de 31 de diciembre de 2019 supondría un impacto en resultados y activos poco significativo para Saba. En la misma línea, el Grupo utiliza instrumentos financieros derivados para gestionar fluctuaciones en los tipos de cambio.



Riesgo de tipo de interés: El riesgo de tipo de interés de la Sociedad surge de los recursos ajenos utilizados. Los recursos ajenos emitidos a tipos variables exponen al Grupo a riesgo de tipo de interés de los flujos de efectivo, mientras que los recursos ajenos a tipo de interés fijo exponen a la compañía a riesgos de tipo de interés sobre el valor razonable. Saba utiliza instrumentos financieros derivados para gestionar fluctuaciones en los tipos de interés, cambiando deuda a interés variable por deuda a tipo fijo, manteniendo así un equilibrio entre deuda a tipos variable y fijo.

Riesgo de crédito: Surge de efectivo y equivalentes, así como de deudores comerciales u otras deudas, incluyendo cuentas a cobrar pendientes y transacciones comprometidas.



En relación con los bancos e instituciones financieras, solamente se trabaja con instituciones financieras de solvencia crediticia contrastada. Esta solvencia crediticia se revisa periódicamente.

En relación con los deudores comerciales, el Grupo evalúa la calidad crediticia del cliente, teniendo en cuenta su posición financiera, la experiencia pasada y otros factores. Los límites individuales de crédito se establecen en función de las calificaciones internas.

Riesgo de liquidez: El Grupo realiza una gestión prudente del riesgo de liquidez que implica

la disponibilidad de suficiente efectivo y activos realizables, así como disponibilidad de fondos para asegurar el cumplimiento de los compromisos de pago adquiridos.

Riesgo de inflación: La mayor parte de las concesiones de aparcamientos generan ingresos cuyas tarifas varían en correlación a la inflación, por lo que el incremento de tarifas mitigaría el potencial incremento de costes en un escenario de subida de inflación.

ACCIONISTAS

A 31 de diciembre de 2019 el accionariado de Saba Infraestructuras está formado por CriteriaCaixa, que ostenta el 99,5% de las acciones, mientras que el 0,5% restante está en manos de alrededor de 1.800 accionistas, entre titulares y cotitulares.

La compañía cuenta con una Oficina del Accionista que dispone de una serie de herramientas que permiten, además de mantener el contacto regular, dotar de información que pueda ser de interés para los accionistas. Con una gestión claramente orientada a la calidad de servicio, la Oficina del Accionista dio respuesta en 2019 a 295 consultas, mayoritariamente vinculadas a las distribuciones de prima de emisión realizadas en 2019, así como peticiones sobre la realización de la Junta General de Accionistas.



saba^o



saba.eu



Acceda a la versión digital en
saba.eu/informeannual2019