



INFORME ANUAL
VERSIÓ ABREUJADA

20
14

FETS SIGNIFICATIUS 2014

Gener

Adif i Saba signen el contracte per a la gestió i explotació de 72 aparcaments situats en 51 estacions de ferrocarril. Amb el tancament d'aquest acord, que tindrà una durada de 10 anys, Saba afegeix més de 22.000 places d'aparcament a la seva cartera. L'operació suposa per Saba un desemborsament de 140 milions d'euros.

Agost

Saba, a través de la seva filial de logística Saba Parcs Logístics, i CPL, projecte conjunt participat per Saba (80%) i Port de Barcelona (20%), tanquen un acord amb Prologis per a la venda dels seus actius a Madrid —el parc logístic de Coslada i els terrenys a San Fernando de Henares i Camarma de Esteruelas— i el parc logístic del Penedès.

Octubre

Saba i l'Ajuntament de Barcelona signen la incorporació de Saba a la societat mixta Bamsa, que operarà sota la marca Saba Barcelona Bamsa. Participada en un 60% per Saba i en un 40% per BSM, Bamsa és una concessió que tindrà una durada de 25 anys i reunirà fins a 26 aparcaments del centre de la ciutat, que suposen 12.000 places; 10 d'aquests aparcaments —gestionats actualment per Saba— s'incorporaran a la xarxa de la nova societat a mesura que vencin les actuals concessions.

Saba tanca una operació de refinançament que comprèn el perímetre de les societats d'aparcaments de la companyia en l'àmbit de la Unió Europea. En forma de crèdit sindicat amb 9 entitats bancàries, espanyoles i estrangeres, l'operació inclou un import de 415 milions d'euros i 50 milions d'euros de pòlissa de crèdit per a inversions futures, amb un termini de 6 anys i mig amb amortització al venciment.

Novembre

Saba obté el contracte d'un nou aparcament al centre de Madrid, a l'estació de Metro de Nuevos Ministerios. Amb 142 places, compta amb dos accessos i dues sortides pel Passeig de la Castellana, primer eix viari i de connexió de la ciutat. Saba gestionarà en règim de lloguer aquest aparcament, propietat de l'empresa pública Metro Madrid, durant els pròxims set anys, amb possibilitat de tres pròrroques anuals.

Desembre

Saba formalitza dues operacions de reorganització societària com a resultat de la revisió de les participades duta a terme per la companyia. D'una banda, obté el control del Parc Logístic de la Zona Franca (PLZF) de Barcelona, passant a ostentar-hi una participació d'el 75%. De l'altra, arriba al 100% de la societat Saba Levante, amb dos aparcaments, Puerta Morera i Traspalacio, a Elx (Alacant).

OPERADOR INDUSTRIAL D'APARCAMENTS I PARCS LOGÍSTICS

Espanya, Itàlia, Xile, Portugal, França i Andorra



AMÈRICA DEL SUD

EUROPA



	ESPAÑA	ITÀLIA	XILE	PORTUGAL	ANDORRA	TOTAL
 Places aparcament	129.476	31.987	10.984	19.879	861	*193.187

Xifres a tancament de 2014. [*] Inclou places destinades a rotació, lloguer, cessió d'ús i en propietat. No s'inclouen places de motos.

	ESPAÑA	PORTUGAL	FRANÇA	TOTAL
 Parcs logístics [ha]	Catalunya 256 Sevilla 53 Àlaba 188	Lisboa 100	Toulouse 20	617

Xifres a tancament de 2014.



“Saba està preparada per afrontar una nova etapa de creixement”



Salvador Alemany **President** Josep Martínez Vila **Conseller Delegat**

LA RECONVERSIÓ COMERCIAL I LA INNOVACIÓ TECNOLÒGICA POSICIONARAN AL GRUP COM A OPERADOR DE REFERÈNCIA

És el creixement el principal èxit de l'exercici 2014?

Salvador Alemany: Si un fet ha caracteritzat l'any 2014 és l'increment de perímetre experimentat per la companyia, que coincideix plenament amb la nostra voluntat explícita, des del naixement de Saba el 2011, de mantenir el creixement com a principal repte estratègic, i a més en un entorn macroeconòmic advers. En aquest sentit, en l'Informe Anual del 2013 vam assegurar que Saba estava preparada per identificar processos de creixement i assumir-los, un cop culminada la transformació interna. Ara, tenim davant nostre l'evidència de que el nostre full de ruta en quant a l'estratègia era l'encertat: la integració dels aparcaments d'Adif i Aena i l'adjudicació de Bamsa —els aparcaments municipals de Barcelona— suposa per a Saba experimentar un salt quantitatiu i qualitatiu de primer nivell. Hem incrementat en un 70% els nostres centres operatius, fins els 350, i en un 40% el número de places, fins les més de 193.000 amb les que compta actualment la companyia.

Hem situat la nostra vida concessional mitjana en els 25 anys, assegurant el futur de la companyia, i ens adaptem a nous models de gestió del negoci, amb la innovació i la tecnologia com a bandera de qualitat i servei al client. No podem passar per alt en aquest increment de perímetre assolit el 2014, la desinversió de dos parcs logístics i el refinançament del Grup dut a terme per la companyia a finals de 2014. Tots aquests elements ens permeten dotar-nos de recursos financers per afrontar una nova etapa de creixement, així com una major eficiència financera.

Com valoraria l'exercici 2014 de Saba?

Josep Martínez Vila: Fa un any parlàvem d'expectatives potencials de recuperació de l'activitat, tot i que des d'una visió de cautela. En els últims 12 mesos i sense perdre mai de vista el criteri de prudència, hem

pogut constatar, especialment a Espanya, senyals de recuperació de l'activitat econòmica, facilitada per una millora del consum. El 2014 i per primer cop des de 2008, l'evolució de l'activitat en el nostre negoci d'aparcaments ha estat positiva, amb un augment de l'1,6% en termes comparables. Tenint en compte també els nous aparcaments incorporats, l'augment de la nostra activitat ha estat d'un 21,1%. De la seva banda, l'ocupació dels parcs logístics es va situar el 2014 en un 85%, mantenint així el seu ritme de creixement anual, des del 78% registrat el 2011. En síntesi, els ingressos d'explotació del grup Saba, considerant les dues activitats d'aparcaments i parcs logístics, se situen en els 215 milions d'euros, mentre que l'Ebitda assoleix els 93 milions d'euros, amb un marge del 43%, que ha evolucionat de forma creixent en els últims anys, a pesar de l'entorn de caiguda de l'activitat, gràcies principalment a la implantació de mesures d'eficiència i a les noves operacions de desenvolupament.

“LA INTEGRACIÓ DELS APARCAMENTS
D'ADIF I AENA I L'ADJUDICACIÓ DE BAMSA
—ELS APARCAMENTS MUNICIPALS DE
BARCELONA— SUPOSA PER A SABA
EXPERIMENTAR UN SALT QUANTITATIU I
QUALITATIU DE PRIMER ORDRE”

En aquest capítol d'eficiència destacaria, el 2014, l'optimització en general dels processos de gestió de la companyia, l'extensió de la gestió remota i la implantació de la tecnologia LED en tots els països on operem, amb una rebaixa d'entre el 40% i el 60% en el consum d'il·luminació i una reducció del 25% en quant a potència contractada. Al creixement i a l'eficiència se'ls uneixen, en l'exercici del 2014, el conjunt de mesures per potenciar la reconversió i la proactivitat comercial, l'impuls a la innovació i a nous productes i el desenvolupament de noves tecnologies aplicades als aparcaments. En aquest sentit, cal destacar que a Espanya hem finalitzat l'exercici amb més de 4,4 milions de moviments efectuats en els nostres aparcaments amb el dispositiu d'accés i pagament electrònic VIA T.

I quins objectius es persegueixen a partir d'ara?

Josep Martínez Vila: No abandonem les nostres línies d'actuació, que passen per assolir una major dimensió, un portafoli de contractes de qualitat i balancejat en quant a la seva maduració i uns nivells d'eficiència òptims per a la consecució de l'objectiu últim de la companyia, que és la sortida a Borsa. I només ho aconseguirem si ens mantenim fidels als nostres eixos vertebrals d'acció: en eficiència, en innovació i proactivitat comercial i, finalment, en creixement. Així, en termes de gestió ens enfrontem a reptes com la consolidació dels aparcaments d'Aena i Adif però, especialment, a la integració de Bamsa i al canvi de tecnologia, de model operatiu i de manteniment a gran escala que suposa; i com a objectius operatius i tècnics, seguir potenciant el nostre Centre d'Atenció i Control (CAC), en el desplegament de l'eficiència energètica i la implantació del VIA T a Portugal i a Itàlia, consolidant el TAG, sistema similar al VIA T, a Xile, on ja està operatiu en la totalitat d'aparcaments d'aquest país.

Davant nostre se'ns presenta un futur en el qual la innovació, la cartera de productes i serveis, el desenvolupament del canal digital i l'activitat comercial seran clau per ser referents i competitius, diferenciar-nos de la resta d'operadors i atendre als clients cada cop més exigents en la recerca de la qualitat. I Saba no es quedarà enrere. Ja el 2015 hem impulsat noves línies en aquest terreny, com l'automatització dels descomptes que Renfe aplica als seus clients des dels caixers automàtics de les estacions de l'AVE en una primera fase, i amb el VIA T en una segona fase d'implantació gradual, a més de la posada en marxa de noves accions en màrqueting digital i el desenvolupament de la nova App de Saba, amb productes i serveis addicionals. Finalment, seguirem potenciant la identificació d'oportunitats de creixement orgànic i inorgànic, sent la diversificació geogràfica un dels objectius principals de la companyia. Tot, per convertir-nos en una companyia líder i de referència en el nostre sector a nivell internacional.



MILIONS DE
MOVIMENTS
AMB VIA T ALS
APARCAMENTS DE
SABA EL 2014

Existeix un abans i un després de la integració de Bamsa?

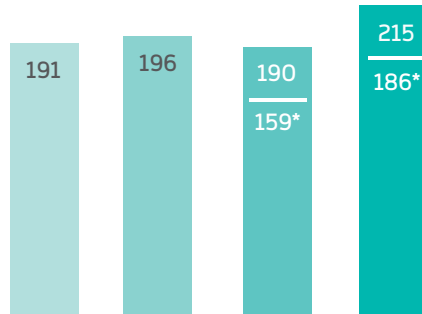
Salvador Alemany: El contracte de gestió dels aparcaments de 14 aeroports (Lot Mediterrani) de la xarxa d'Aena ens ha proporcionat un avantatge competitiu i experiència en la gestió d'economies d'escala. El contracte de gestió i explotació dels aparcaments en les 51 estacions de ferrocarril d'Adif, ens ha permès innovar i potenciar la nostra capacitat de gestió operacional, tècnica i comercial, amb un impacte significatiu en l'augment del perímetre. L'adjudicació el novembre del 2014 del 60% de la companyia mixta Bamsa, que gestionarà 26 aparcaments a Barcelona amb un total de 12.555 places i per un període de 25 anys, constitueix una operació de col·laboració públic-privada que entronca amb la nostra naturalesa concessional i de vinculació al territori i ens permet dissenyar una proposta per a la gestió de la mobilitat dels centres urbans, així com reforçar el futur de la companyia.

Quina és aquesta proposta Saba? La gestió en xarxa dels aparcaments del centre; la millora de la congestió i la mobilitat, amb més informació interactiva (App redissenyada i WiFi a l'aparcament per planificar desplaçaments), i millor accés (VIA T); la qualitat de servei, amb instal·lacions més modernes, pagament a través del mòbil i serveis de valor afegit, com plataformes *e-commerce* o de microdistribució; la sostenibilitat, gràcies a una gestió mediambiental amb objectiu d'emissions zero en CO₂ i la certificació de la qualitat; i la intermodalitat, facilitant la coordinació de l'ús de l'aparcament amb d'altres mitjans de transport alternatius al vehicle privat. En definitiva, convertir l'aparcament en un *hub* de serveis i en un element imprescindible en la cadena de valor de la mobilitat urbana, la sostenibilitat i l'ordenació del trànsit. Un aparcament de futur.

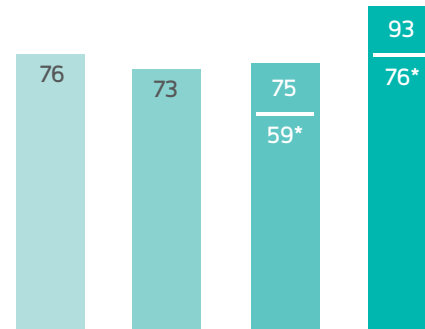
EVOLUCIÓ 2011-2014: MAGNITUDS ECONÒMIQUES DE GESTIÓ

2011 2012 2013 2014

INGRESSOS
Milions €

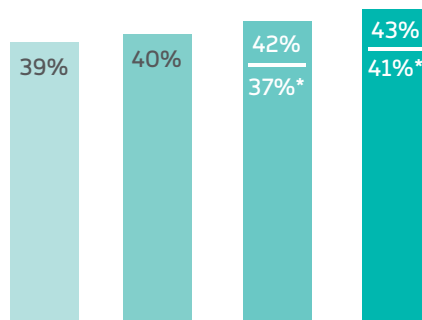


EBITDA⁽¹⁾
Milions €

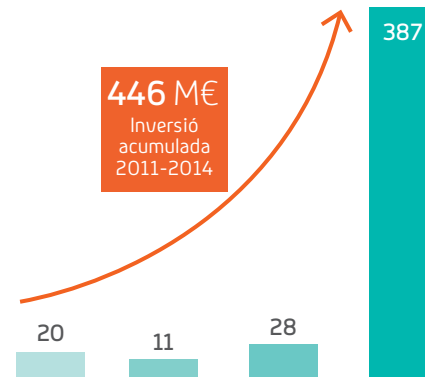


(1) EBITDA proforma: benefici de les operacions + resultat alienacions + dotació amortització.

MARGE



INVERSIÓ EN EXPANSIÓ
Milions €



ADIF I BAMSA (2014):
Operacions més rellevants.

[*] Dades reexpressats segons noves normes consolidat mercantil.
2011: Xifres proforma consolidades per als 12 mesos de l'exercici.

Més informació sobre l'evolució 2011-2014
www.saba.eu/informeannual2014/ca/eixos.html



saba^o

Ç



Accedeixi a l'informe complet a
www.saba.eu/informeannual2014/ca

