



INFORME ANUAL

20
14

HECHOS SIGNIFICATIVOS 2014

Enero

Adif y Saba firman el contrato para la gestión y explotación de 72 aparcamientos situados en 51 estaciones de ferrocarril. Con el cierre de este acuerdo, que tendrá una duración de 10 años, Saba añade más de 22.000 plazas de aparcamiento a su cartera. La operación supone para Saba un desembolso de 140 millones de euros.

Agosto

Saba, a través de su filial de logística Saba Parques Logísticos, y CPL, proyecto conjunto participado por Saba (80%) y Port de Barcelona (20%), cierran un acuerdo con Prologis para la venta de sus activos en Madrid —el parque logístico de Coslada y los terrenos en San Fernando de Henares y Camarma de Esteruelas— y el parque logístico de Penedès.

Octubre

Saba y el Ayuntamiento de Barcelona firman la incorporación de Saba a la sociedad mixta Bamsa, que operará bajo la marca Saba Barcelona Bamsa. Participada en un 60% por Saba y en un 40% por BSM, Bamsa es una concesión que tendrá una duración de 25 años y reunirá hasta 26 aparcamientos del centro de la ciudad, que suponen 12 000 plazas; 10 de estos aparcamientos —gestionados actualmente por Saba— se incorporarán a la red de la nueva sociedad a medida que venzan las actuales concesiones.

Saba cierra una operación de refinanciación que abarca el perímetro de las sociedades de aparcamientos de la compañía con ámbito en la Unión Europea. En forma de crédito sindicado con 9 entidades bancarias, españolas y extranjeras, la operación incluye un importe de 415 millones de euros y 50 millones de euros de póliza de crédito para inversiones futuras, con un plazo de 6 años y medio con amortización al vencimiento.

Noviembre

Saba obtiene el contrato de un nuevo aparcamiento en el centro de Madrid, en la estación de Metro de Nuevos Ministerios. Con 142 plazas, cuenta con dos accesos y dos salidas por el Paseo de la Castellana, primer eje viario y de conexión de la ciudad. Saba gestionará en régimen de alquiler este aparcamiento, propiedad de la empresa pública Metro Madrid, durante los próximos siete años, con posibilidad de tres prórrogas anuales.

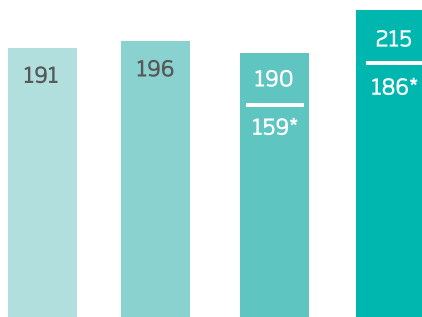
Diciembre

Saba formaliza dos operaciones de reorganización societaria como resultado de la revisión de las participadas acometida por la compañía. Por una parte, obtiene el control del Parc Logístic de la Zona Franca (PLZF) de Barcelona, pasando a ostentar una participación del 75%. Por otro, alcanza el 100% de la sociedad Saba Levante, con dos aparcamientos, Puerta Morera y Traspalacio, en Elche (Alicante).

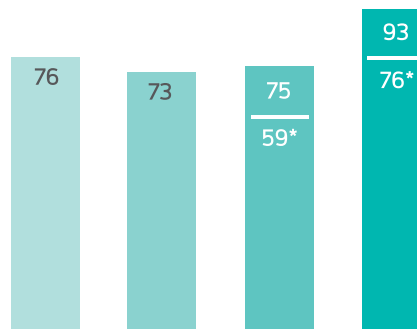
EVOLUCIÓN 2011-2014: MAGNITUDES ECONÓMICAS DE GESTIÓN

2011 2012 2013 2014

INGRESOS
Millones €

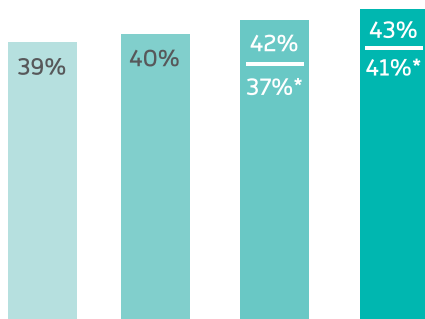


EBITDA ⁽¹⁾
Millones €

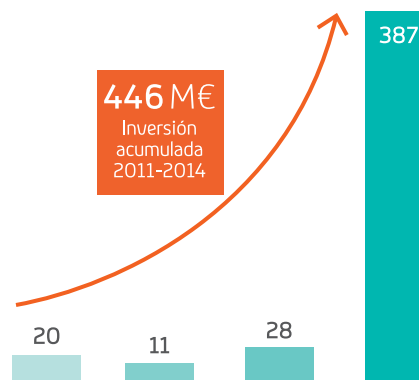


(1) EBITDA proforma: beneficio de las operaciones + resultado enajenaciones + dotación amortización.

MARGEN



INVERSIÓN EN EXPANSIÓN
Millones €

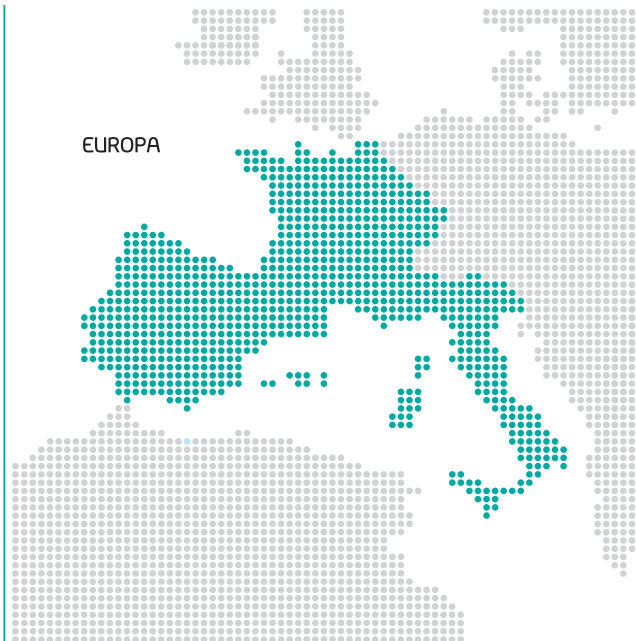
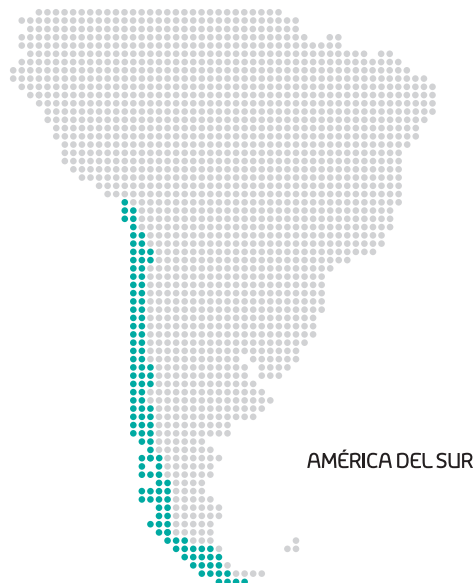


ADIF Y BAMSA (2014):
Operaciones más relevantes

(*) Datos reexpresados según nuevas normas consolidado mercantil.
2011: Cifras proforma consolidadas para los 12 meses del ejercicio.

OPERADOR INDUSTRIAL DE APARCAMIENTOS Y PARQUES LOGÍSTICOS

España, Italia, Chile, Portugal, Francia y Andorra



193.000
PLAZAS



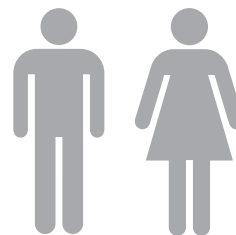
350
APARCAMIENTOS



7
PARQUES
LOGÍSTICOS



1.416
EMPLEADOS





INFORME ANUAL

20
14

Índice

4

Entrevista

8

Presentación de la Compañía

18

Evolución 2011-2014

22

Actividades del grupo Saba

40

Información económico-financiera

48

Responsabilidad Social Corporativa

“Saba está preparada para afrontar una nueva etapa de crecimiento”



Salvador Alemany [Presidente](#) Josep Martínez Vila [Consejero Delegado](#)

LA RECONVERSIÓN COMERCIAL Y LA INNOVACIÓN TECNOLÓGICA POSICIONARÁN AL GRUPO COMO OPERADOR DE REFERENCIA

¿Es el crecimiento el principal logro del ejercicio 2014?

Salvador Alemany: Si un hecho ha caracterizado el año 2014 es el incremento de perímetro experimentado por la compañía, que coincide plenamente con nuestra voluntad explícita, desde el nacimiento de Saba en 2011, de mantener el crecimiento como principal reto estratégico, y además en un entorno macroeconómico adverso. En este sentido, en el Informe Anual del 2013 aseguramos que Saba estaba preparada para identificar procesos de crecimiento y asumirlos, una vez culminada la transformación interna. Ahora, ante nosotros tenemos la evidencia de que nuestra hoja de ruta en cuanto a estrategia era la acertada: la integración de los aparcamientos de Adif y Aena y la adjudicación de Bamsa —los aparcamientos municipales de Barcelona— supone para Saba experimentar un salto cuantitativo y cualitativo de primer nivel. Hemos incrementado en un 70% nuestros centros operativos, hasta los 350, y en un 40% el número de plazas, hasta las más de 193.000 con las que cuenta en la actualidad la compañía.

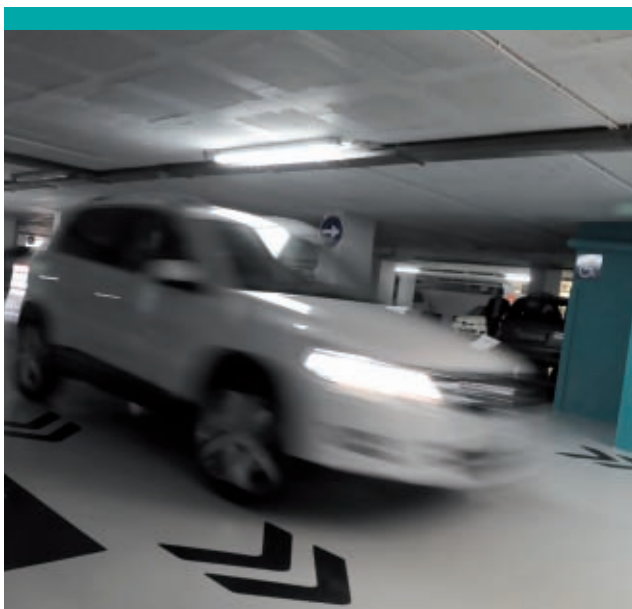
Hemos situado nuestra vida concesional media en 25 años, asegurando el futuro de la compañía, y nos adaptamos a nuevos modelos de gestión del negocio, con la innovación y tecnología como bandera de calidad y servicio al cliente. No podemos pasar por alto en este incremento de perímetro alcanzado en 2014, la desinversión de dos parques logísticos y la refinanciación del Grupo llevada a cabo por la compañía a finales de 2014. Todos estos elementos nos permiten dotarnos de recursos financieros para afrontar una nueva etapa de crecimiento, así como una mayor eficiencia financiera.

¿Cómo valoraría el ejercicio 2014 de Saba?

Josep Martínez Vila: Hace un año hablábamos de expectativas potenciales de recuperación de la actividad, aunque desde una visión de cautela. En los últimos 12 meses y sin perder nunca de vista el criterio de prudencia, hemos podido constatar, especialmente en España, signos de recuperación de la actividad económica, facilitada por una mejora del consumo. En 2014 y por primera vez desde 2008, la evolución de la actividad en nuestro negocio de aparcamientos ha sido positiva, con un aumento del 1,6% en términos comparables. Teniendo en cuenta también los nuevos aparcamientos incorporados, el aumento de nuestra actividad ha sido de un 21,1%. Por su parte, la ocupación de los parques logísticos se situó en 2014 en un 85%, manteniendo así su ritmo de crecimiento anual, desde el 78% de 2011. En síntesis, los ingresos de explotación del grupo Saba, considerando las dos actividades de aparcamientos y parques logísticos, se sitúan en los 215 millones de euros, mientras que el Ebitda alcanza los 93 millones de euros, con un margen del 43%, que ha evolucionado de forma creciente en los últimos años, a pesar de un entorno de caída de la actividad, gracias principalmente a la implantación de medidas de eficiencia y a las nuevas operaciones de desarrollo.

“LA INTEGRACIÓN DE LOS APARCAMIENTOS DE ADIF Y AENA Y LA ADJUDICACIÓN DE BAMSA —LOS APARCAMIENTOS MUNICIPALES DE BARCELONA— SUPONE PARA SABA EXPERIMENTAR UN SALTO CUANTITATIVO Y CUALITATIVO DE PRIMER ORDEN”

En este capítulo de eficiencia destacaría, en 2014, la optimización en general de los procesos de gestión de la compañía, la extensión de la gestión en remoto y la implantación de la tecnología LED en todos los países donde operamos, con una rebaja de entre el 40% y el 60% en el consumo de iluminación y una reducción del 25% en cuanto a potencia contratada. Al crecimiento y la eficiencia se le unen, en el ejercicio de 2014, el conjunto de medidas para potenciar la reconversión y proactividad comercial, el impulso a la innovación y a nuevos productos y el desarrollo de nuevas tecnologías aplicadas a los aparcamientos. En este sentido cabe destacar que en España hemos finalizado el ejercicio con más de 4,4 millones de movimientos efectuados en nuestros aparcamientos con el dispositivo de acceso y pago electrónico VIA T.



¿Y qué objetivos se persiguen a partir de ahora?

Josep Martínez Vila: No vamos a abandonar las que son nuestras líneas de actuación, que pasan por conseguir alcanzar una mayor dimensión, un portafolio de contratos de calidad y balanceado en cuanto a su maduración y unos niveles de eficiencias óptimos para la consecución del objetivo último de la compañía que es la salida a Bolsa. Y sólo lo conseguiremos si nos mantenemos fieles a nuestros ejes vertebrales de acción: en eficiencia, en innovación y proactividad comercial y, finalmente, en crecimiento. Así, en gestión nos enfrentamos a retos como la consolidación de los aparcamientos de Aena y Adif pero, especialmente, a la integración de Bamsa y el cambio de tecnología, de modelo operativo y de mantenimiento a gran escala que supone; y como objetivos operativos y técnicos, seguir potenciando nuestro Centro de Atención y Control (CAC), en el despliegue de la eficiencia energética y la implantación del VIA T en Portugal e Italia, consolidando el TAG, sistema similar al VIA T, en Chile, donde ya es operativo en la totalidad de aparcamientos de este país.

Ante nosotros se presenta un futuro en el que la innovación, la cartera de productos y servicios, el desarrollo del canal digital y la actividad comercial serán clave para ser referentes y competitivos, diferenciarnos del resto de operadores y atender a los clientes cada vez más exigentes en la búsqueda de la calidad. Y Saba no se quedará atrás. Ya en 2015 hemos impulsado nuevas líneas en este terreno, como la automatización de los descuentos que Renfe aplica a sus clientes en los cajeros automáticos de las estaciones del AVE en una primera fase, y en el VIA T en una segunda fase de implantación gradual, además de la puesta en marcha de nuevas acciones en marketing digital y el desarrollo de la nueva App de Saba, con productos y servicios adicionales. Finalmente, seguiremos potenciando la identificación de oportunidades de crecimiento orgánico e inorgánico, siendo la diversificación geográfica uno de los objetivos principales de la compañía. Todo, para convertirnos en una compañía líder y de referencia en nuestro sector a nivel internacional.

4,4

MILLONES DE
MOVIMIENTOS
CON VIA T EN LOS
APARCAMIENTOS
DE SABA EN 2014

¿Existe un antes y un después de la integración de Bamsa?

Salvador Alemany: El contrato de gestión de los aparcamientos de 14 aeropuertos (Lote Mediterráneo) de la red de Aena nos ha proporcionado una ventaja competitiva y experiencia en la gestión de economías de escala. El contrato de gestión y explotación de los aparcamientos en las 51 estaciones de ferrocarril de Adif, nos ha permitido innovar y potenciar nuestra capacidad de gestión operacional, técnica y comercial, con un impacto significativo en el aumento de perímetro. La adjudicación en noviembre de 2014 del 60% de la compañía mixta Bamsa, que gestionará 26 aparcamientos en Barcelona con un total de 12.555 plazas y por un período de 25 años, constituye una operación de colaboración público-privada que entronca con nuestra naturaleza concesional y de vinculación al territorio y nos permite diseñar una propuesta para la gestión de la movilidad de los centros urbanos, así como reforzar el futuro de la compañía.

¿Cuál es esta propuesta Saba? La gestión en red de los aparcamientos del centro; la mejora de la congestión y la movilidad, con más información interactiva (App rediseñada y WiFi en el aparcamiento para planificar los desplazamientos), y mejor acceso (VIA T); la calidad de servicio, con instalaciones más modernas, pago a través del

móvil y servicios de valor añadido, como plataformas *e-commerce* o de microdistribución; la sostenibilidad, gracias a una gestión medioambiental con objetivo de emisiones cero en CO₂ y la certificación de la calidad; y la intermodalidad, facilitando la coordinación del uso del aparcamiento con otros medios de transporte alternativos al vehículo privado. En definitiva, convertir el aparcamiento en un *hub* de servicios y un elemento imprescindible en la cadena de valor de la movilidad urbana, la sostenibilidad y la ordenación del tráfico. Un aparcamiento de futuro.



PRESENTACIÓN DE LA COMPAÑÍA



Modelo de negocio de éxito y visión industrial

Saba es un operador industrial de referencia en el desarrollo de soluciones en el ámbito de la movilidad urbana y de los flujos logísticos. Con presencia en seis países, España, Italia, Chile, Portugal, Francia y Andorra, y una plantilla de más de 1.400 personas, el Grupo cuenta con una amplia experiencia en la gestión de aparcamientos, desde 1966, y en la de parques logísticos, desde 1999. La compañía gestiona más de 193.000 plazas de aparcamiento distribuidas en más de 300 centros, y cuenta con 7 parques logísticos que suman más de 600 hectáreas de superficie bruta.

La compañía incluye una combinación de activos en distintas etapas de su ciclo de vida, predominando los activos maduros, con márgenes elevados, que ayudan a financiar los activos en fase de desarrollo. Las claves del modelo de negocio de Saba se sustentan en la privilegiada ubicación geográfica de sus activos, la excelencia en la calidad de la prestación del servicio y el enfoque comercial, además de la introducción de la tecnología, la gestión de los contratos y una dimensión adecuada que facilita la eficiencia, la competitividad y la internacionalización.

Desde su creación en 2011, la compañía ha sido fiel a una filosofía de gestión y de crecimiento, guiada por un control riguroso de las relaciones con sus *stakeholders* y construyendo un equilibrio basado en la satisfacción de los clientes, accionistas, empleados y sociedad en general, con el objetivo principal de crear valor para el accionista y salir a Bolsa en el medio plazo.

Hablar de Saba es referirse a su perspectiva y visión de permanencia en la gestión de los negocios. Desde el sentido industrial, el compromiso, la responsabilidad y la participación activa en la gestión. La compañía sigue un modelo de gestión eficiente y de servicio al cliente, reforzando la vinculación con el entorno y el territorio así como la interacción y la sensibilidad con las Administraciones Públicas. Cuenta, además, con un equipo humano especializado y organizado. Son estos denominadores comunes los que permiten consolidar, desde 2011, éxitos en procesos internos como es el plan de eficiencia, la adecuación de la estructura para asegurar la competitividad, la reformulación comercial y tecnológica impulsada, la disciplina y el rigor aplicados en la gestión.

“LA COMPAÑÍA SIGUE UN MODELO DE GESTIÓN EFICIENTE Y DE SERVICIO AL CLIENTE, REFORZANDO LA VINCULACIÓN CON EL ENTORNO Y EL TERRITORIO ASÍ COMO LA INTERACCIÓN Y LA SENSIBILIDAD CON LAS ADMINISTRACIONES PÚBLICAS”

En síntesis, la compañía incorpora una visión de largo plazo y de compromiso con los activos que gestiona y con las Administraciones con las que colabora. El ciclo de vida de Saba es el de los activos que gestiona, en muchos casos bajo concesión (cerca de 100.000 plazas de aparcamiento y cuatro parques logísticos), en otros, en propiedad, y complementando con activos en alquiler y de gestión para terceros, pero en todos prestando un servicio público y a largo plazo. Es decir, la visión de Saba es industrial.

Balance de 2014

Saba cierra 2014 con el cumplimiento de sus principales objetivos.

Crecimiento

Adjudicación por 25 años del 60% de la sociedad mixta Bamsa, que gestionará un total de 26 aparcamientos en la ciudad de Barcelona, con más de 12.000 plazas. Se trata de un contrato de 25 años al que acompaña un modelo de gestión de la movilidad en el centro urbano.

saba°
Barcelona
bamsa

+26

APARCAMIENTOS

+12.000

PLAZAS

ADIF



AENA



+22.700 +57.700

PLAZAS

PLAZAS

Integración de los aparcamientos de Adif, con un total de 22.700 plazas en 72 centros, e incorporación final de los aparcamientos de 14 aeropuertos de Aena, que suman más de 57.700 plazas.

Gestión

Eficiencia energética. Despliegue de la tecnología LED en los aparcamientos de Saba en España, Italia y Portugal, con un descenso de entre el 40% y el 60% en el consumo de iluminación y una rebaja del 25% en la potencia contratada.

LED



-40 %

CONSUMO DE
ILUMINACIÓN

-25 %

POTENCIA
CONTRATADA



CENTRO DE ATENCIÓN
Y CONTROL

Impulso al Centro de Atención y Control (CAC), asociado a los procesos de remotización y mejora de la atención al cliente.

Reconversión comercial e innovación

Consolidación del despliegue del VIA T en España. Implantado en más de 42 aparcamientos, Saba contabilizó en 2014 más de 4,4 millones de movimientos con este sistema de acceso y pago electrónico.

VIA T



+4,4

MILLONES DE
TRANSACCIONES

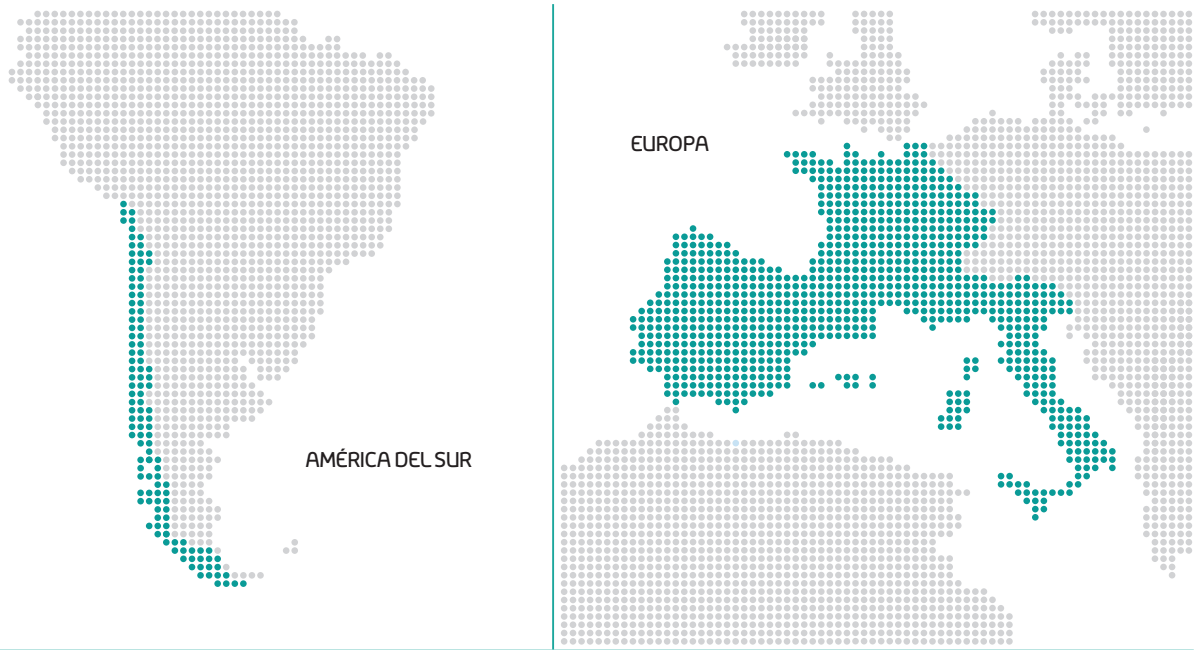


APP DE SABA

Nueva App y nuevos productos. La compañía ha sentado las bases para impulsar, ya en 2015, herramientas comerciales digitales, como el canal de reservas de Aena, o la mecanización de los descuentos de los aparcamientos de las estaciones de ferrocarril.

OPERADOR INDUSTRIAL DE APARCAMIENTOS Y PARQUES LOGÍSTICOS

España, Italia, Chile, Portugal, Francia y Andorra



	ESPAÑA	ITALIA	CHILE	PORTUGAL	ANDORRA	TOTAL
 Plazas aparcamiento	129.476	31.987	10.984	19.879	861	*193.187

Cifras a cierre de 2014. [*] Incluye plazas destinadas a rotación, alquiler, cesión de uso y en propiedad. No se incluyen plazas de motos.

	ESPAÑA	PORTUGAL	FRANCIA	TOTAL
 Parques logísticos (ha)	Cataluña 256 Sevilla 53 Álava 188	Lisboa 100	Toulouse 20	617

Cifras a cierre de 2014.

Gobierno corporativo



Saba es una sociedad que cumple con cuatro principios básicos que vertebran su actuación: transparencia, eficiencia, responsabilidad y sostenibilidad. Estas directrices se conjugan a través de los Órganos de Gobierno de Saba, que cuentan con la confianza y el apoyo de sus principales grupos de interés, accionistas, equipo directivo, empleados y clientes. En este sentido, la compañía trabaja desde su creación en implantar las mejoras prácticas en materia de Gobierno Corporativo en una doble dirección. Por un lado, asegurar el estricto cumplimiento de la normativa y, por otro, dotar a toda la estructura de la organización y, de la misma manera, a sus grupos de interés, de un sistema integrador de seguridad y valor.

De la misma manera, desde la creación de Saba, sus Órganos de Gobierno mantienen como principales vectores de actuación la vigilancia de la dirección y supervisión de la sociedad, delegando en su Consejero Delegado la responsabilidad de las operaciones diarias.

Esta continuidad representa alinear e involucrar a toda la organización con las mejores prácticas de Buen Gobierno Corporativo, estableciendo vías de comunicación con la Misión, la Visión, los Valores, el Código Ético y la Estrategia de negocio y desarrollo. Es en esta línea que Saba continúa trabajando para la implantación y la difusión en toda su estructura de los compromisos derivados del Código Ético, destacando el esfuerzo por conseguir una adecuada coordinación con todos los países donde está presente.

En 2014, Saba ha sentado las bases para acometer la elaboración, ya en 2015, de un Modelo de Prevención de Delitos del que se derivan actuaciones como la creación del Comité Ético, la identificación de los riesgos penales, de los controles existentes en la compañía para prevenir la comisión de delitos, las recomendaciones de implantación de nuevos controles y, asimismo, la elaboración de un manual de prevención de delitos.

Órganos de Gobierno:

Consejo de Administración

Presidente	Salvador Alemany Mas
Vicepresidente	Pedro García del Corro Lomas (en repres. Nueva Compañía de Inversiones, S.A.)
Consejero Delegado	Josep Martínez Vila
Vocales	Estefanía Collados López de María Juan Claudio Abelló Gamazo (en repres. Viana Spe, S.L.) Fernando Ortiz Vaamonde (en repres. de Fortuny Capital Advisory, S.L. antes denominada Ruhrheim, S.L.) Jesús Olmos Clavijo Fernando Elío Dolz de Espejo (en repres. ProA Capital de Inversiones S.G.E.C.E.R., S.A.,) María Dolores Llobet María José Vilarasau Salat Luis Rullán Colom Josep Manuel Basáñez Villaluenga Alfredo Tennenbaum Casado (en repres. MiralverSpi, S.L.)
Secretario no Consejero	José Manuel Martín García
Vicesecretaría no Consejera	Carlota Masdeu Toffoli

Órganos de Gobierno: Comisión Ejecutiva

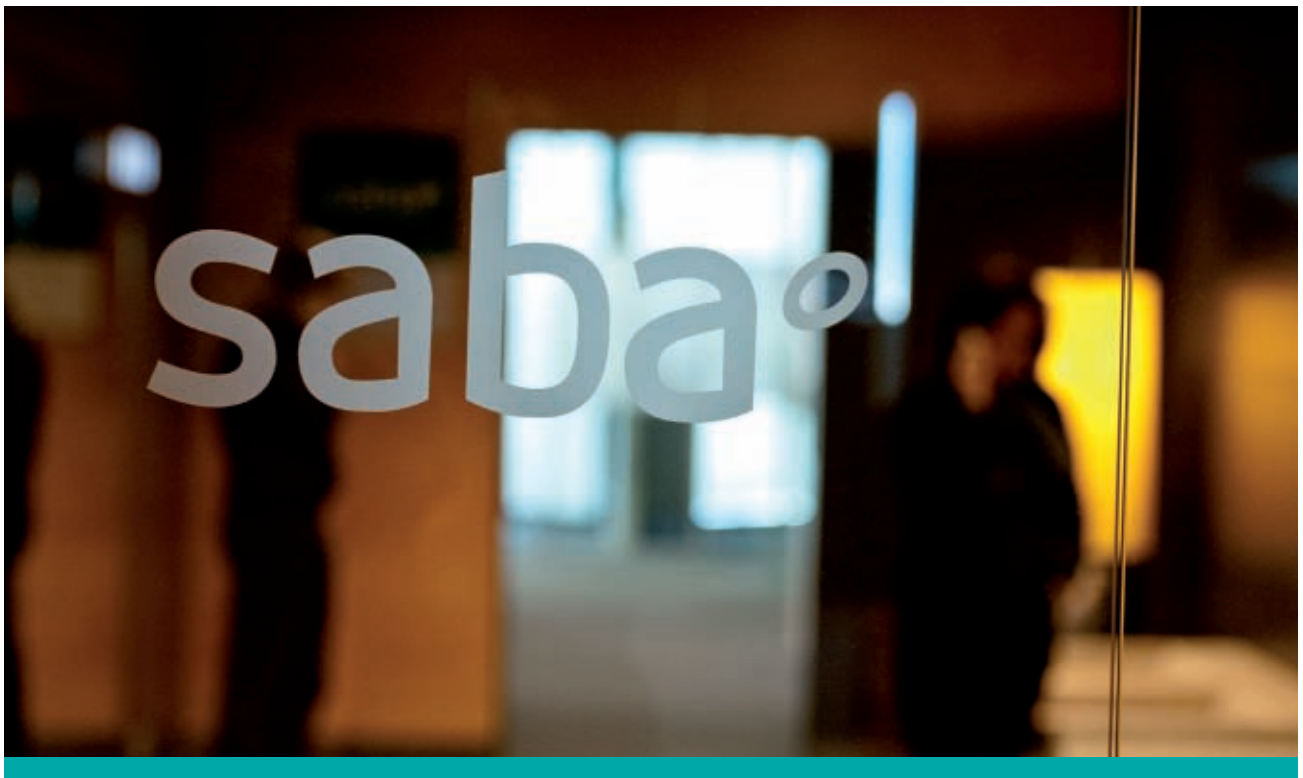
Presidente	Salvador Alemany Mas
Vicepresidente	Alfredo Tennenbaum Casado (en repres. MiralverSpi, S.L.)
Vocales	Estefanía Collados López de María Josep Martínez Vila Fernando Ortiz Vaamonde (en repres. de Fortuny Capital Advisory, S.L. antes denominada Ruhrheim, S.L.)
Secretario no Consejero	José Manuel Martín García
Vicesecretaria no Consejera	Carlota Masdeu Toffoli



Equipo directivo

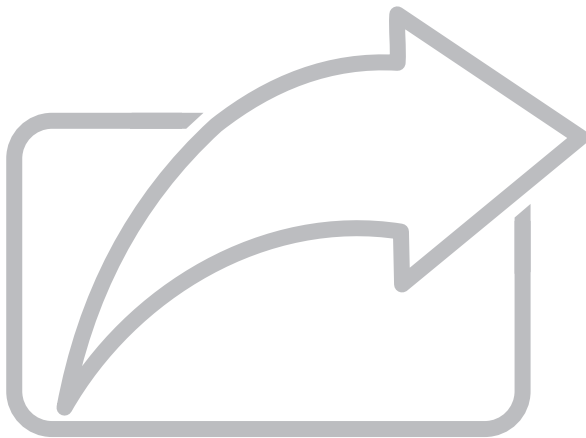
Salvador Alemany Mas	Presidente
Josep Martínez Vila	Consejero Delegado
Jordi Díez	Área de Negocio Aparcamientos Iberia
Josep Oriol	Área de Negocio Aparcamientos Italia & Chile y Negocio Parques Logísticos
Josep Maria García	Económico-Financiera
José Antonio López	Tecnología y Sistemas
Amadeu Martí	Técnica
Carlota Masdeu	Secretaría General y Asesoría Jurídica
Miguel Ángel Rodríguez	Planificación, Control y Desarrollo de Negocio
Albert Sanantón	Personas y Organización
Joan Viaplana	Riesgos, Eficiencia y Proyectos
Elena Barrera	Comunicación y Relaciones Institucionales

EVOLUCIÓN 2011-2014



Saba ha cerrado una etapa en 2014 en la que tres han sido los ejes sobre los que se ha sustentado su estrategia: eficiencia, reconversión comercial e innovación y crecimiento. La compañía mantendrá estas tres líneas como base de actuación para conseguir su objetivo: convertirse en una empresa líder en el sector de aparcamientos a nivel internacional. Mayor diversificación geográfica, dimensión y cash flow estables a largo plazo son los ejes conductores para ello.

Ejes clave de actuación



Incrementar la eficiencia operativa del Grupo para adaptar los costes a la caída de los ingresos.

Desarrollar una gestión activa de los contratos para incrementar los períodos de concesión o los ingresos.

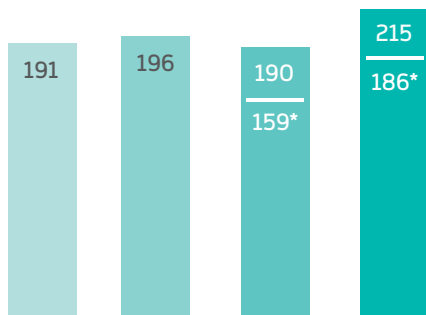
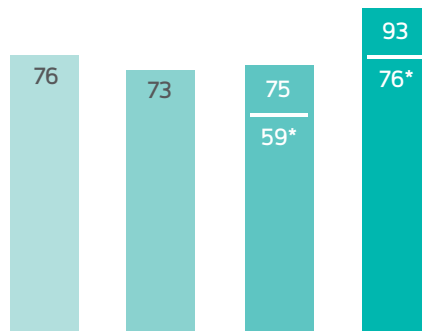
Identificar y desarrollar oportunidades de crecimiento orgánico e inorgánico.

Implantar de manera decidida iniciativas que permitan a la compañía convertirse en un referente del sector, con particular énfasis en los nuevos sistemas de soporte, nuevas tecnologías y eficiencia energética.

Definir las herramientas que permitan enfocar y adaptar los recursos humanos de la organización hacia la consecución de los objetivos de la empresa.

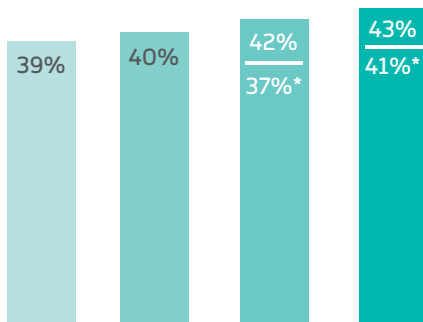
EVOLUCIÓN 2011-2014: MAGNITUDES ECONÓMICAS DE GESTIÓN

■ 2011 ■ 2012 ■ 2013 ■ 2014

INGRESOS
Millones €EBITDA⁽¹⁾
Millones €

(1) EBITDA proforma: beneficio de las operaciones + resultado enajenaciones + dotación amortización.

MARGEN

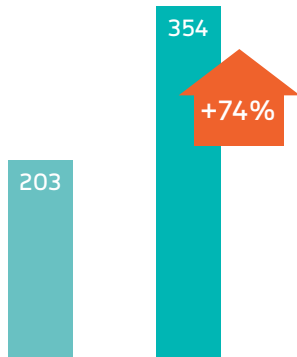


(*) Datos reexpresados según nuevas normas consolidado mercantil.
2011: Cifras proforma consolidadas para los 12 meses del ejercicio.

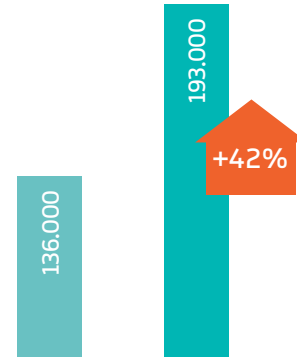
EVOLUCIÓN 2011-2014: MAGNITUDES ECONÓMICAS DE GESTIÓN

2011 2012 2013 2014

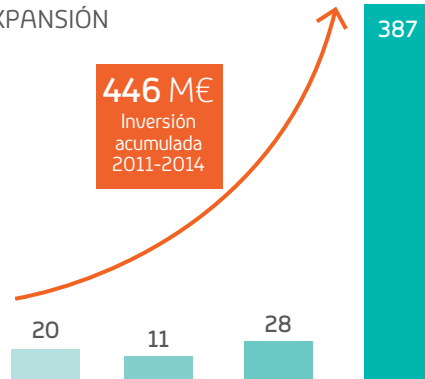
Nº CENTROS



Nº PLAZAS



INVERSIÓN EN EXPANSIÓN
Millones €



ADIF V BAMSA (2014):
Operaciones más relevantes

25 años de vida media concesional

ACTIVIDADES DEL GRUPO SABA



Aparcamientos

A 31 de diciembre de 2014, Saba disponía de alrededor de 193.000 plazas distribuidas en más de 350 aparcamientos de España, Italia, Portugal, Chile y Andorra.

La compañía culminó en 2014 sus dos proyectos de crecimiento más significativos, que se unen a la adjudicación conseguida en 2013 de la gestión de los aparcamientos de 14 aeropuertos de Aena (Lote Mediterráneo), con 57.000 plazas. Así, en el pasado ejercicio Saba firmó el contrato de gestión y explotación de 72 centros operativos en 51 estaciones de ferrocarril de Adif, con más de 22.700 plazas y se adjudicó el 60% de la compañía mixta Bamsa, que gestionará 26 aparcamientos municipales en Barcelona con un total de 12.555 plazas y por un período de 25 años.

INDICADORES DE ACTIVIDAD 2014

354

Centros
operativos

193.187

Plazas

5

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

Rotación

60

Millones de vehículos

36.774

Abonados



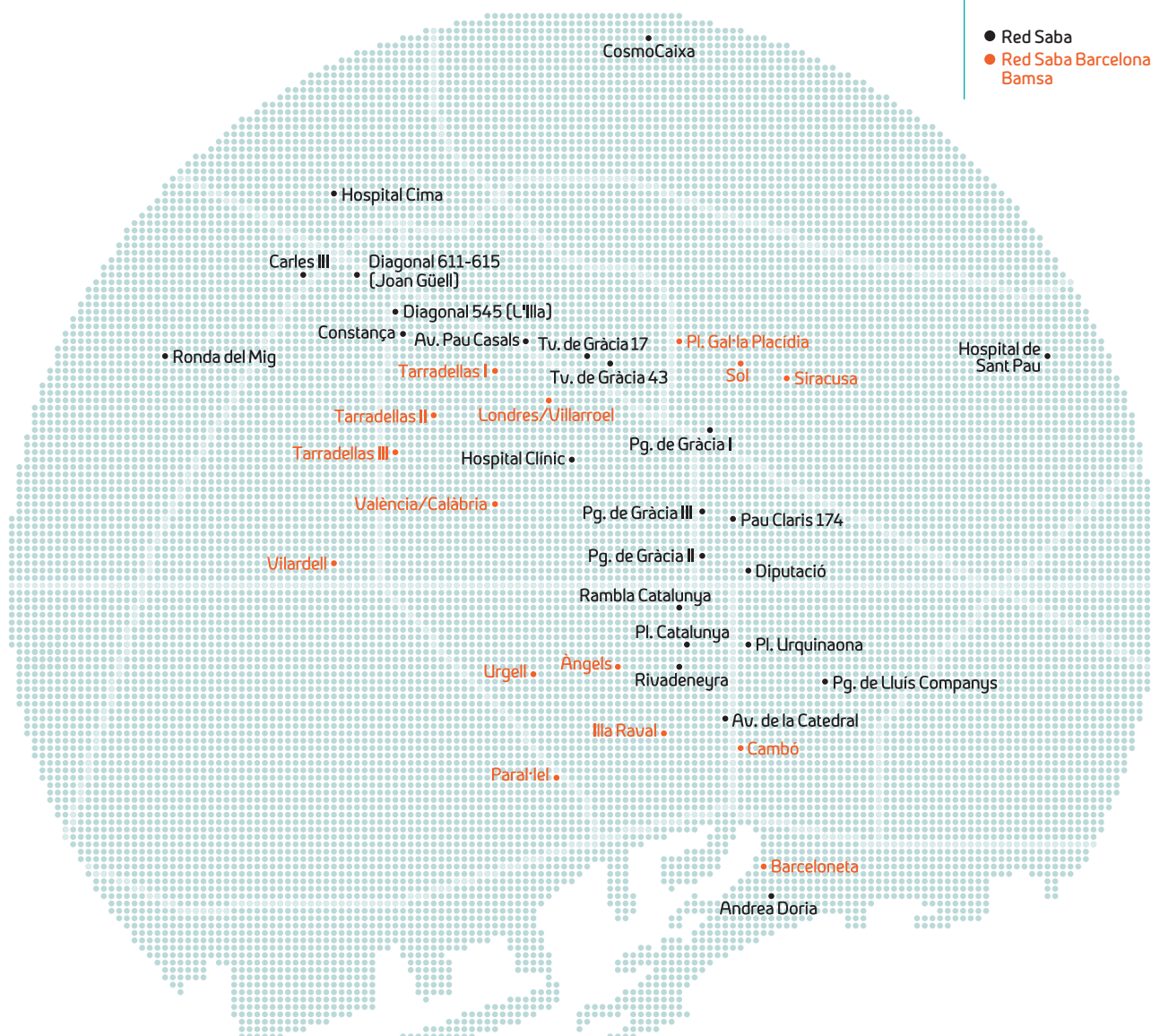
Cataluña



APARCAMIENTOS

Badalona Pl. la Plana	Platja d'Aro Pl. d'Europa
Blanes Pg. de Mar Zona Regulada (2)	Puigcerdà Pl. del Call
Cadaqués Riera de Sant Vicenç	Sabadell Pl. Doctor Robert Mercat Central
Cambrils Port de Cambrils	Salou Corona d'Aragó
Castellar del Vallès Pl. Major Zona Regulada	Santa Perpètua CIM Vallès
Cerdanyola del Vallès Zona Regulada	St. Feliu de Llobregat Zona Regulada
Cornellà Lluís Companys Zona Regulada	St. Sadurn d'Anoia Zona Regulada
El Masnou Zona Regulada	St. Vicenç dels Horts Zona Regulada
Esplugues Hospital S. Joan de Déu	Terrassa Pl. Doctor Robert Raval Montserrat Pl. Vella
Figueres Pl. Catalunya El Firal El Garrigal	Vic Pl. Major
Girona Berenguer i Carnicer Santa Caterina	Vilafranca del Penedès Cal Rondina Pl. del Penedès Zona Regulada
Igualada Pl. Cal Font	Vilanova i la Geltrú Pl. Soler i Carbonell
La Seu d'Urgell Zona Regulada	
Mataró Hospital de Mataró Rda. Rafael Estrany La Riera Pl. de Santa Anna Can Xammar	
Molins de Rei Pl. del Mercat Zona Regulada (2)	

Barcelona ciudad



Saba opera en todos los ámbitos del sector —concesión administrativa, propiedad, gestión y alquiler— y dispone de una cartera diversificada de activos y servicios con un denominador común: incluir los más altos estándares de calidad, innovación, experiencia y servicio al cliente que fortalecen el factor diferenciador de la marca Saba y convierten las infraestructuras en elementos clave de la movilidad. Así, la oferta de aparcamientos abarca áreas de especialización como son los centros históricos, comerciales, hospitalarios y logísticos; aeropuertos, zonas turísticas o de residentes, y zonas de estacionamiento regulado en superficie.

Eficiencia, reformulación comercial, innovación tecnológica y crecimiento. Así se definen, en síntesis, los ejes de actuación de la compañía a lo largo de 2014. En este sentido, Saba ha seguido trabajando en la optimización en general de los procesos de la compañía, la extensión de la gestión en remoto y la implantación de la tecnología de iluminación LED en todos los países donde opera, con una rebaja del consumo de iluminación de entre el 40% y el 60% y una reducción del 25% en cuanto a potencia contratada.

La estrategia comercial y tecnológica de Saba descansa sobre la base de la diferenciación y la fidelización: representa, por tanto, apostar por la calidad de servicio, las instalaciones de primer nivel, el despliegue del VIA T, los descuentos y promociones, y la oferta de nuevos productos. Así, en 2014 se ha mantenido el refuerzo en los servicios adicionales ofrecidos en las infraestructuras y un portafolio de productos adaptados a las necesidades de los clientes: puntos de lavado de vehículos y máquinas de vending, cobertura de telefonía móvil, puntos de recarga para vehículos eléctricos, sistema de guiado de vehículos y pago con tarjeta en el punto de salida.

PLAZAS POR TIPOLOGÍA DE CONTRATO*

País	Propiedad	Concesión	Concesión ZR**	Gestión	Alquiler	Total
España	5.588	53.148	6.434	61.974	2.332	129.476
Italia	1.640	20.090	7.507	2.517	233	31.987
Portugal	327	3.830	823	14.899	-	19.879
Andorra	-	-	-	570	291	861
Chile	-	5.065	-	5.919	-	10.984
Total	7.555	82.133	14.764	85.879	2.856	193.187

Cifras a cierre de 2014.
(*) Incluye plazas destinadas a rotación, alquiler, cesión de uso y en propiedad. No se incluyen plazas de motos.
(**) Concesión Zona Regulada.

España, Portugal y Andorra

APARCAMIENTOS

ESPAÑA

A Coruña
Pl. Palloza
Pl. Pontevedra

Alicante
Av. Misonnave

Castellón
Pl. Cardona Vives
Av. Rey Don Jaime

Elche
Porta Morera
Traspalacio

Getxo
Las Mercedes
Romo

Las Palmas
de Gran Canaria
Edificios Múltiples
Pl. de España
Santa Catalina

Madrid
Av. Bucaramanga
Mostenses

Marbella
Puerto Banús

Palma de Mallorca
Sa Gerreria

Pamplona
Pl. del Castillo

Santander
Castilla
Estepona

Sevilla
Pl. Concordia
Macarena

Zaragoza
Aragonia

ANDORRA

Andorra la Vella
Cèntric.ad
Escaldes-Engordany
L'Illa Carlemany

PORTUGAL

Braga
Hospital

Leiria
Fonte Luminosa
Zona Regulada

Lisboa
Estádio Universitário
Vila Lambert

Matosinhos
Marisqueiras
Mercado
Piscinas
Zona Regulada

Portimao
1º de Maio
Zona Regulada

Porto
Cardosas
Palacio da Justiça
Porto Business School
Praça Lisboa
Ribeira

Setúbal
Zona Regulada
Vilafranca de Xira
Hospital

Viseu
Hospital Viejo
Mercado 21 Agosto
Sta. Cristina
Zona Regulada



Aparcamientos en estaciones de ferrocarril



(*) Entró en funcionamiento
en abril de 2015.



Aparcamientos en aeropuertos



(*) Aparcamiento en gestión
(helipuerto).



Italia



APARCAMIENTOS

Ascoli-Piceno
Ex Gil
Torricella
Zona Regulada

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

Bari
Guadagni
Porto

Bologna
S. Orsola

Brindisi
Aeroporto

Cosenza
I Due Fiumi
Ospedale
Tribunale
Zona Regulada

Cremona
Marconi
Zona Regulada

Foligno
Zona Regulada

Genova
Canevari
Gaslini

Brindisi

Cosenza

Macerata
Giardini Diaz

Milano
Card. Ferrari
Comasina

Perugia
Elce di Sotto
Mercato coperto
Partigiani
Pian di Massiano
P. le Europa
Ripa di Meana
San Anonio
Via Pellini
Zona Regulada

Pisa
Vittorio Emanuele

Rieti
Oberdan- Mazzini
Zona Regulada

Roma
Cinecittà World
Piazzale dei Partigiani
Villa Borghese

San Remo
Alessandro Volta

Sassari
Emiciclo
Fiume
Zona Regulada

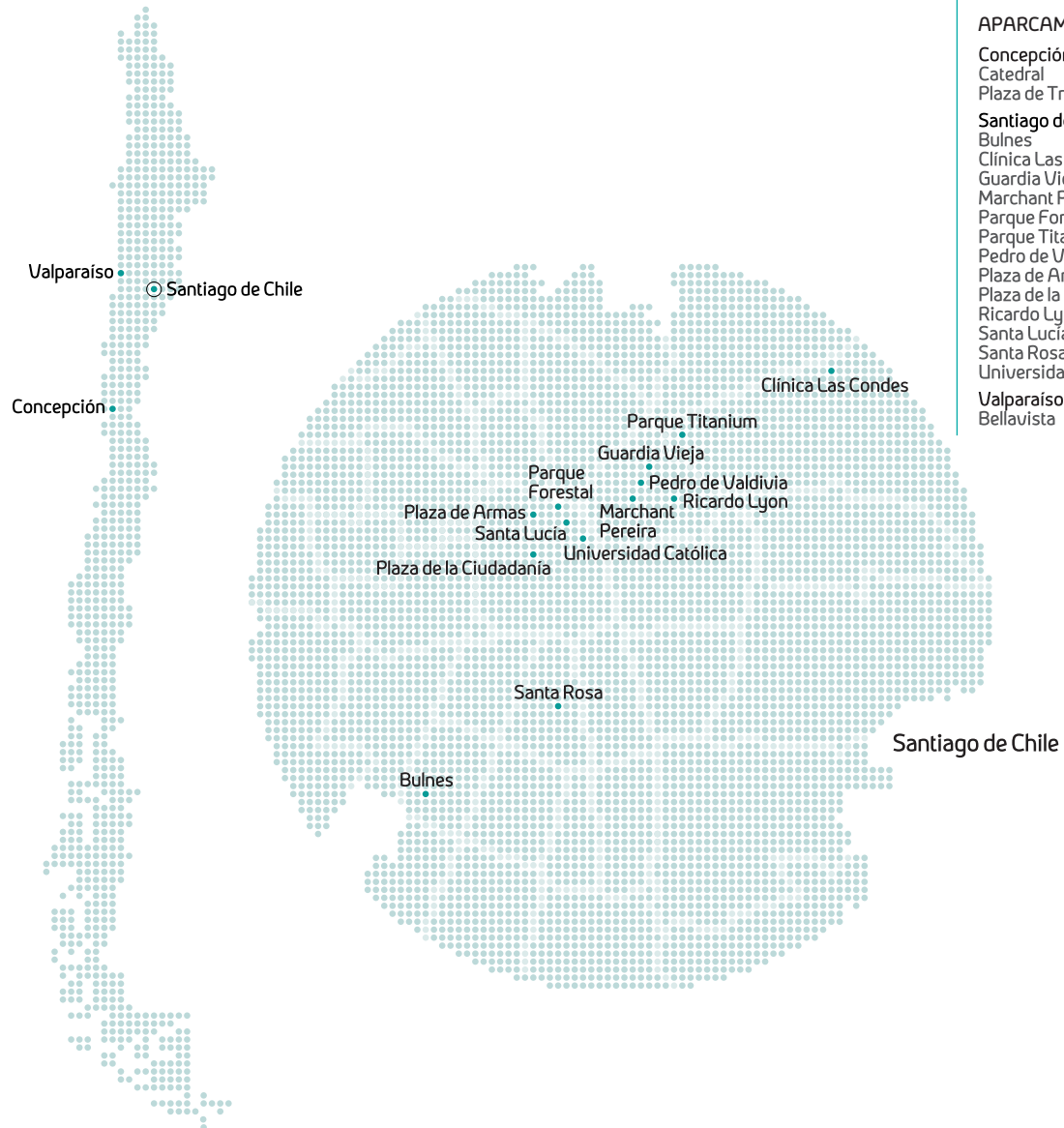
Trieste
Foro Ulpiano
Ospedale
Il Giulia
Il Silos
San Giacomo
San Giusto
Terminal
Zona Regulada (2)

Venezia
Venezia-Mestre

Verona
Arena
Arsenale
Ospedale
P. Isolo
Università

Vignola
Corso Italia
Zona Regulada

Chile



APARCAMIENTOS

Concepción
Catedral
Plaza de Tribunales

Santiago de Chile

Bulnes
Clínica Las Condes
Guardia Vieja
Marchant Pereira
Parque Forestal
Parque Titaniun
Pedro de Valdivia
Plaza de Armas
Plaza de la Ciudadanía
Ricardo Lyon
Santa Lucía
Santa Rosa
Universidad Católica

Valparaíso
Bellavista

CONSOLIDACIÓN DEL DESPLIEGUE DEL SISTEMA VIA T

Si hay un elemento que refleja más que ningún otro la diferenciación respecto de otras compañías, la innovación desde el punto de vista tecnológico, el valor añadido para el cliente y que permite, por tanto, potenciar la fidelización, este es el VIA T. Saba es, desde 2012, pionera en la implantación en las vías de acceso y salida de este sistema de pago dinámico internacional, el mismo que actualmente está operativo en la mayoría de autopistas. Con el VIA T, se agiliza el acceso al aparcamiento, ya que permite la entrada y la salida sin tique —con la opción de recibir el e-recibo de manera sencilla a través de la web—, sin necesidad de detener el vehículo tanto en los accesos como en las salidas de la infraestructura, y sin tener que pasar por el cajero, ahorrando tiempo y carburante a la vez. En 2014, Saba siguió con la implantación de este sistema, con un total de 4,4 millones de movimientos efectuados en los aparcamientos de la red de la compañía con este dispositivo de acceso y pago electrónico. En la actualidad, Saba sigue con la implantación y consolidación del VIA T en el conjunto de su red, como es el caso de la mayoría de aparcamientos de la compañía en la capital de Chile, Santiago de Chile, con el sistema TAG —similar al VIA T—, a los que les seguirán los de Italia y Portugal, con el Telepass y el Via Verde, respectivamente.



Al crecimiento y la eficiencia se le unen, en el ejercicio de 2014, el conjunto de medidas para potenciar la reconversión y la proactividad comercial, especialmente en el terreno digital, así como el refuerzo de la innovación y de los nuevos productos y el desarrollo de nuevas tecnologías aplicadas a los aparcamientos. En este sentido, la compañía ya ha impulsado nuevas líneas como la automatización de los descuentos que Renfe aplica a sus clientes

en los cajeros automáticos de las estaciones del AVE, en una primera fase, y en el VIA T, en una segunda fase de implantación gradual, además de la puesta en marcha de nuevas acciones en marketing digital y el desarrollo de la nueva App de Saba, con productos y servicios adicionales.

BAMSA, LA PROPUESTA DE SABA PARA LA GESTIÓN DE LA MOVILIDAD EN LOS CENTROS URBANOS

Bamsa constituye una operación de colaboración público-privada que entronca con la naturaleza concesional y de vinculación al territorio de Saba. El proyecto permite diseñar una propuesta para la gestión de la movilidad de los centros urbanos, además de reforzar el futuro de la compañía. La propuesta de Saba incluye la capacidad de gestión en red de los aparcamientos del centro, la reducción de la congestión y la mejora de la movilidad, con más información y mejor acceso (VIA T), la intermodalidad, la calidad en el servicio y la sostenibilidad.

Capacidad de gestión en red de los aparcamientos del centro

- Renovación integral de los sistemas de control y cobro.
- Sistemas de gestión centralizada: Centro de Atención y Control (CAC).
- Conexiones con el Centro Municipal de Tráfico del Ayuntamiento de Barcelona.

Reducción de la congestión y mejora de la movilidad: más información y mejor acceso

- Minimizar los tiempos de llegada y acceso al aparcamiento, a través del VIA T y de herramientas de información dirigidas al ciudadano: sistemas dinámicos de información en la calzada y en el interior del aparcamiento; WiFi.
- Sistemas de tarificación variable y dinámica.

Calidad en el servicio

- Mejora de las instalaciones: plazas más amplias y de diferente tipología (familias, PMR, coche compartido).
- Servicios de valor añadido.
- Maximización de los niveles de eficiencia y eficacia de los sistemas de acceso y pago.
 - VIA T.
 - Pago a través del móvil.

Intermodalidad

- Facilitar la coordinación del uso del aparcamiento con otros medios de transporte alternativos al vehículo privado.
- Complementariedad y conexión entre el aparcamiento y otros medios de transporte.
- Políticas comerciales personalizadas e intermodales: vehículos públicos, coche eléctrico, *carsharing*, *bicing*, entre otros.

Sostenibilidad

- Gestión medioambiental sostenible y certificación de la calidad:
 - Iluminación eficiente (LEDs).
 - Mejora de los sistemas de ventilación.
 - Sistemas de gestión dinámica de la ocupación.
 - VIA T.
 - Compromiso en la reducción de la huella de carbono.

SABA, EL APARCAMIENTO DEL FUTURO, UN *HUB* DE SERVICIOS

En definitiva, Saba persigue convertir el aparcamiento en un *hub* de servicios y un elemento imprescindible en la cadena de valor de la movilidad urbana, la sostenibilidad y la ordenación del tráfico. Un aparcamiento de futuro.



Descubra el aparcamiento del futuro
www.youtube.com/SabaInfraestructuras



VIA T
Acceso y salida



Plazas más amplias
Familias y PMR



WiFi
Planificación desplazamiento



LEDs
Eficiencia energética



Reducción CO₂
Objetivo emisiones cero



Coche eléctrico
Movilidad sostenible



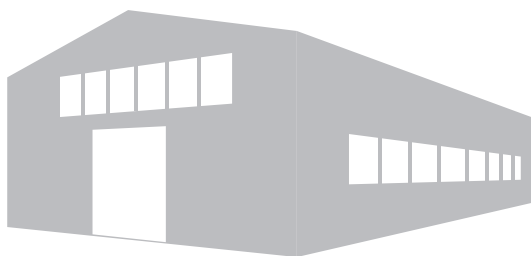
Intermodalidad
Movilidad global y eficiente



e-commerce
Plataforma microdistribución



Parques logísticos



Saba Parques Logísticos ha mantenido en 2014 su apuesta por la gestión de parques intermodales adaptados a las necesidades de sus clientes y situados en las ubicaciones más estratégicas, posicionando la marca Saba como referente del sector y asociándola a calidad de servicio de primer nivel. Una estrategia de éxito que ha tenido su reflejo en el incremento de la ocupación media hasta el 85% y en la firma de 53 nuevos contratos con la incorporación de clientes de dimensión internacional.

En esta actividad de negocio, destacan dos operaciones a lo largo de 2014. Por una parte, Saba, a través de su filial de logística Saba Parques Logísticos, y CPL, proyecto conjunto participado por Saba (80%) y Port de Barcelona (20%), cerraron en agosto de 2014 un acuerdo con Prologis para la venta de sus activos en Madrid —el parque logístico de Coslada y los terrenos en San Fernando de Henares y Camarma de Esteruelas— y el parque logístico de Penedès. Por otra parte, en diciembre de 2014 Saba

INDICADORES DE ACTIVIDAD 2014

620

Hectáreas de parques
logísticos operativos
o en construcción

Cerca de

800.000 m²

construidos

3

Países de operación:
España, Portugal y
Francia

7

Red de parques
logísticos en
Barcelona, Sevilla, Álava,
Lisboa y Toulouse

formalizó una operación de reorganización societaria por la que obtuvo el control del Parc Logístic de la Zona Franca (PLZF) de Barcelona, pasando a ostentar una participación del 75%.

Los parques logísticos que forman parte de la red de Saba suman una superficie bruta aproximada de 600 hectáreas, con una superficie edificable cercana a los tres millones de metros cuadrados. La compañía, presente en España, Portugal y Francia, dispone de instalaciones en Barcelona, Sevilla, Álava, Lisboa y Toulouse. Saba apuesta por gestionar parques en diferentes territorios con la colaboración directa de distintos agentes, aunando intereses hacia una estrategia compartida.

Los parques que promueve Saba se caracterizan por ofrecer naves de alta calidad constructiva y funcional, utilizando las más modernas técnicas, cumpliendo las normativas y asegurando la máxima durabilidad, seguridad, confort y ahorro energético. Se desarrollan siempre en localizaciones estratégicas, dotadas de excelentes accesos y ubicados en grandes extensiones de terreno que permiten la máxima concentración de empresas logísticas en un mismo espacio.



Operaciones destacadas con nuevos clientes internacionales

En 2014, Saba cerró hasta 53 nuevos contratos con nuevos clientes, que representan aproximadamente 158.500 m². Dentro de este grupo, se encuentran compañías internacionales de primer nivel como Seur, SuperGroup, Decathlon o Molenbergnatie. De la misma manera, el pasado ejercicio, 23 clientes optaron por ampliar sus contratos en duración o superficie por un valor de 86.700 m².

Entre los nuevos contratos destacan tres operaciones relevantes:

- El acuerdo alcanzado con Molenbergnatie, compañía líder en la gestión de la cadena de suministro para el café y el cacao, para alquilar una superficie de 19.499 m² en el Parc Logístic de la Zona Franca de Barcelona (PLZF). Con esta operación, el PLZF alcanza una ocupación del 88%, hecho que confirma esta infraestructura logística como una de las más relevantes y competitivas de Cataluña. Molenbergnatie, que ya estaba presente en la capital catalana a través de sus instalaciones de 3.700 m² en la Zona de Actividades Logísticas (ZAL), la plataforma logística intermodal de Barcelona, gestionada por Cilsa —empresa participada por Saba y el Puerto de Barcelona— apuesta ahora por el parque logístico promovido por Saba y el Consorci de la Zona Franca de Barcelona. Las nuevas instalaciones de la empresa se componen de dos naves con una superficie de 13.375 m² y 6.124 m², respectivamente.

- El acuerdo alcanzado con Supergroup en la ZAL Toulouse, parque logístico propiedad del Consorci de Parcs Logístics (CPL), proyecto conjunto de Saba Parques Logísticos y Port de Barcelona. La compañía, líder en la venta y distribución de productos alimenticios y de impulso en el canal minorista de Francia, arrendó una nueva nave con una superficie de 6.000 m², además de 230 m² adicionales de oficinas. Supergroup refuerza así su capacidad de almacenamiento y distribución destinada al sur de Francia y, en particular, a la región de Midi-Pyrénées. La compañía gala, perteneciente a Logista France, ocupa gran parte de la nueva nave de 10.000 m², que forma parte del proyecto de ampliación que CPL ha llevado a cabo en este parque.

- La firma de un contrato con Aldisca, proveedor logístico integral, para arrendar durante cinco años una superficie de 4.000 m² en el Parque Logístico de la Zona Franca (PLZF) de Barcelona. Con el traslado, Aldisca quiere aumentar su competitividad cubriendo todas las necesidades logísticas y de servicios de valor añadido demandadas por sus clientes.

En cuanto a las ampliaciones de contrato, destaca:

- La renovación firmada por Decathlon y Sevisur, gestora de la ZAL Sevilla, participada por Saba entre otros accionistas. La empresa líder en Europa dedicada al diseño, venta y distribución de material deportivo, ocupa una superficie de 30.000 m² en este parque. Decathlon, tras ocho años en la ZAL Sevilla, ha afrontado una fuerte

etapa de crecimiento y expansión en España, donde cuenta con alrededor de 100 tiendas. La multinacional francesa atiende desde el Puerto de Sevilla a su red de centros comerciales en la península ibérica, Canarias, el Norte de África y el Medio Oriente. El cierre de esta renovación refuerza el potencial de la ZAL Sevilla, situada en el mismo Puerto de Sevilla, como parque logístico multimodal, con conexiones viarias —la circunvalación SE30, el anillo viario de Sevilla—, ferroviaria y fluvial que, conjuntamente, permiten compatibilizar la distribución local, regional, nacional e internacional.

APUESTA POR LOS PROYECTOS DE LOGÍSTICA URBANA

El grupo Saba, comprometido con la búsqueda de soluciones para la mejora de la movilidad en las ciudades, explora continuamente nuevas posibilidades de negocio que aúnen las divisiones de aparcamientos y parques logísticos. En este sentido, la compañía estudia iniciativas de logística urbana o microdistribución que tienen en cuenta el mapa interconectado actualmente vigente. En este sentido, Saba participa en dos proyectos, en Barcelona y Valencia, de microdistribución urbana mediante el uso de triciclos eléctricos de reparto.

El auge del *e-commerce*, que ha desplazado la tradicional forma directa de venta, genera un mayor impacto sobre los hábitats urbanos. Para responder a esta nueva problemática, Saba estudia otras vías de negocio que pasan por establecer puntos de recogida de productos de *e-commerce* en los aparcamientos de su red, siempre de acuerdo con las Administraciones concedentes. Se aprovecha así la inmejorable situación de los aparcamientos más céntricos dotándolos de nuevos servicios.

ACTIVOS 2014

ACTIVOS	Superficie (ha)	Sup. Construida (m²)**
ZAL Barcelona I ZAL Barcelona Service Center ZAL Barcelona II	208	391.399
Parc Logístic de la Zona Franca	41	154.610
Facilities Area Cim Vallès	7	6.687
ZAL Sevilla I ZAL Sevilla II	35+18	104.166
Arasur*	188	85.004
ZAL Toulouse	20	29.854
Parque Logístico Lisboa	100	-
TOTAL	617	771.720

(*) No se incluye el desarrollo total de Arasur.

(**) La superficie construida incluye el área logística y oficinas, no se incluyen otros terciarios (Hotel, Gasolineras, Talleres, etc.).

INFORMACIÓN ECONÓMICO-FINANCIERA



Principales hitos



Saba se ha mantenido fiel a lo largo de 2014 a sus tres ejes de actuación: eficiencia, reconversión comercial y crecimiento. El ejercicio de 2014 se ha caracterizado por el cambio de perímetro experimentado por la unidad de negocio de aparcamientos, gracias a la adjudicación de los contratos de Adif y Bamsa, la desinversión en los parques logísticos de Madrid y Penedès, y por la refinanciación de la deuda, con impacto en las sociedades de aparcamientos de Saba que operan en la Unión Europea.

Adif y Bamsa

La integración de los aparcamientos de Adif, que ha culminado en 2015, junto con la fase final de integración de los aparcamientos de los aeropuertos de Aena, ha supuesto el principal reto de gestión de 2014. En este sentido, el actual desafío de gestión es la integración de los aparcamientos de Bamsa.

La adjudicación del 60% de Bamsa, en el pleno del Ayuntamiento de Barcelona de 25 de julio de 2014, supone para Saba la renovación hasta 2039 de 10 de sus principales concesiones, con vencimientos entre 2016 y 2023, así como la consecución de 15 concesiones adicionales.

El perímetro de la compañía, tanto en términos de centros operativos como de plazas, ha experimentado entre 2013 y 2014 un salto cuantitativo sustancial, elevando ambos parámetros a más de 350 aparcamientos y 193.000 plazas. La adjudicación de los contratos de Aena, Adif y Bamsa, supone un cambio radical para Saba, no sólo en lo que respecta a dimensión sino también en la sistemática de la propia gestión: consolidación del modelo de gestión remota, adaptación de la facturación por nivel de servicio y cambio tecnológico.

Desinversión en parques logísticos

La operación de desinversión de los parques logísticos de Coslada y los terrenos de San Fernando de Henares y Camarma de Esteruelas—, en Madrid, y el parque logístico de Penedès, en Barcelona, se enmarca dentro del plan estratégico de Saba de reordenación de su cartera de activos y, al mismo tiempo, de crecimiento, al coincidir en el tiempo con el cierre inminente de la operación de aparcamientos de Bamsa.

Refinanciación

Saba cerró en octubre una operación de refinanciación que abarca el perímetro de las sociedades de aparcamientos de la compañía con ámbito en la Unión Europea. En forma de crédito sindicado con 9 entidades bancarias, españolas y extranjeras, la operación incluye un importe de 415 millones de euros y 50 millones de euros de póliza de crédito para inversiones futuras, con un plazo de 6 años y medio con amortización al vencimiento.

La operación permite adecuar la estructura financiera a las previsiones económicas de Saba, aprovechando la liquidez existente en el mercado y manteniendo la flexibilidad para el crecimiento futuro del Grupo. De la misma manera, permite preservar la solvencia y la sostenibilidad de la estructura financiera de Saba, minimizando el coste de la deuda.

La combinación de estos tres grandes elementos dota a Saba de mayor dimensión, recursos financieros y un horizonte temporal necesario para afrontar una nueva etapa de crecimiento.

MAGNITUDES SIGNIFICATIVAS

Por primera vez, Saba ha formulado en 2014 sus cuentas anuales consolidadas aplicando la NIIF 10 – “Estados financieros consolidados” y la NIIF 11 – “Acuerdos conjuntos”.

En este sentido, la NIIF 10 ha modificado la definición de control existente hasta su entrada en vigor, de forma que la nueva definición de control consta de tres elementos que deben cumplirse: el poder sobre la participada, la exposición o el derecho a los resultados variables de la inversión y la capacidad de utilizar dicho poder de modo que se pueda influir en el importe de esos retornos. Por otro lado, el cambio fundamental que plantea la NIIF 11 respecto de la anterior norma, es la eliminación de la opción de consolidación proporcional para las entidades que se controlan conjuntamente, que han pasado a incorporarse por el método de la participación.

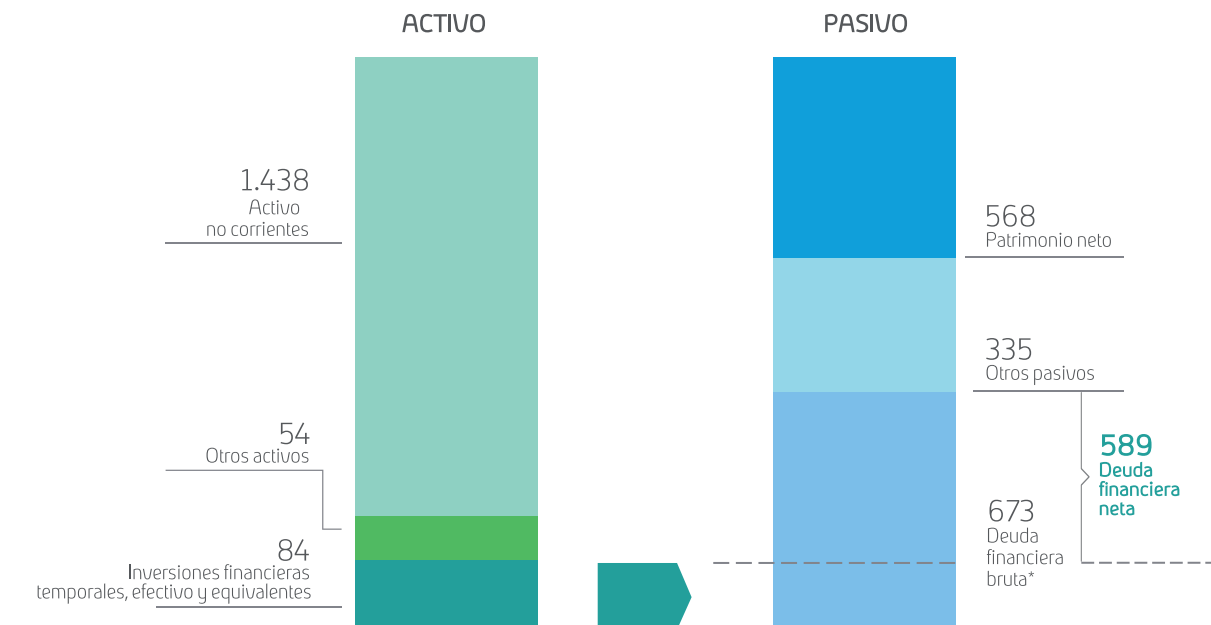
Sobre la base de estas premisas, el Grupo ha llevado a cabo un proceso de revisión para reevaluar las situaciones de control existentes sobre las sociedades del Grupo, así como la reclasificación de todos los activos y pasivos de cada una de las sociedades previamente consolidadas por integración proporcional.

Los activos totales de Saba a 31 de diciembre de 2014 alcanzan los 1.575 millones de euros. El patrimonio neto consolidado a 31 de diciembre de 2014 asciende a 568 millones de euros mientras que la deuda financiera bruta (deuda financiera contable sin pasivo por derivados) se sitúa en 673 millones de euros.

BALANCE CONSOLIDADO

a 31 de diciembre de 2014

Millones €



(*) Deuda financiera contable, sin pasivo por derivados.



Al cierre del ejercicio 2014, los ingresos* de las operaciones alcanzan los 215 millones de euros (+20% respecto a 2013 reexpresado). Del total, el 81% procede de la actividad de aparcamientos, mientras que el 19%, del negocio de parques logísticos. En 2014, la actividad en los aparcamientos del Grupo presenta una evolución positiva, por primera vez desde el inicio de la crisis en 2008, y que se refleja en el 1,6% de crecimiento comparable y del 21,1%, si se tiene en cuenta Adif.

Por su parte, el Ebitda** registrado en el ejercicio 2014 asciende a los 93 millones de euros (+24% respecto a 2013 reexpresado), con un margen del 43%, que ha evolucionado de forma creciente en los últimos años, a pesar de un entorno de caída de la actividad, gracias principalmente a la implantación de medidas de eficiencia y a las nuevas operaciones de desarrollo.

En 2014, las inversiones llevadas a cabo por Saba representan 404 millones de euros, de los que un 96% (387 millones de euros) se destinaron a proyectos de expansión, con Adif y Bamsa como operaciones relevantes. El resto, 17 millones de euros, corresponde a inversión operativa.

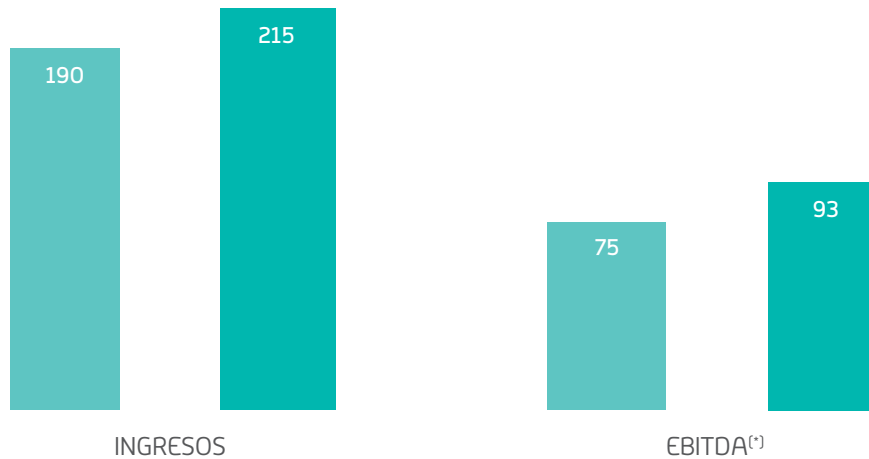
[*] Perímetro de gestión.

[**] Ebitda proforma: resultado de las operaciones + resultado enajenaciones + dotación de amortización.

MAGNITUDES ECONÓMICAS DE GESTIÓN 2014

Millones €

2013 2014



[*] EBITDA Proforma: beneficio de las operaciones + resultado enajenaciones + amortización.

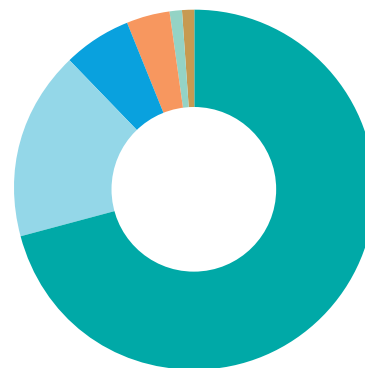
INGRESOS POR ACTIVIDAD Y POR PAÍSES 2014

POR ACTIVIDAD DE NEGOCIO



81 % Sector Aparcamientos
19 % Sector Parques Logísticos

POR ÁMBITO GEOGRÁFICO



71 % España
17 % Italia
6 % Chile
4 % Portugal
1 % Francia
1 % Andorra

215 MILLONES*

[*] Perímetro de gestión.

ESTRUCTURA FINANCIERA Y GESTIÓN DEL RIESGO

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.

En referencia a la distribución de la deuda al cierre del ejercicio 2014, la deuda a largo plazo representa el 98% (96% en 2013), mientras que el vencimiento de la deuda se sitúa en 2021 (2018 en 2013). Para minimizar la exposición al riesgo del tipo de interés, Saba mantiene un alto porcentaje de la deuda en tipo fijo, un 59% (52% en 2013 reexpresado), 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. El tipo de interés medio en el ejercicio 2014 se situó en un 4,5% (4,9% en 2013 reexpresado).

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

Respecto al tipo de cambio, Saba opera en el ámbito internacional y posee activos en moneda extranjera únicamente en Chile, por tanto está expuesta a riesgo de tipo de cambio por operaciones con divisas, especialmente el peso chileno, así como por la inversión allí realizada. A pesar de dicha exposición, una variación de un 10% en el tipo de cambio euro/peso chileno respecto al cierre de 31 de diciembre de 2014, supondría un impacto en resultados de +/- 117 miles de euros y un impacto en patrimonio no significativo por diferencias de conversión surgidas en el proceso de consolidación.

CONFIGURACIÓN DE LA DEUDA 2014



98% DEUDA A LARGO PLAZO

2021 VENCIMIENTO MEDIO

4,5% TIPO DE INTERÉS MEDIO

CAPITAL SOCIAL Y AUTOCARTERA

A 31 de diciembre de 2014, Saba Infraestructuras mantiene un capital social de 739.037.783 acciones ordinarias, pertenecientes a una única clase y serie, representadas en anotaciones en cuenta, de 0,10 euros de valor nominal cada una, totalmente suscritas y desembolsadas.

El Consejo de Administración está autorizado para la adquisición derivativa de acciones propias de la Sociedad, así como de los derechos de suscripción preferente. No obstante, a fecha de cierre del ejercicio la Sociedad no tiene acciones propias en autocartera.

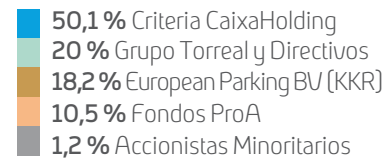
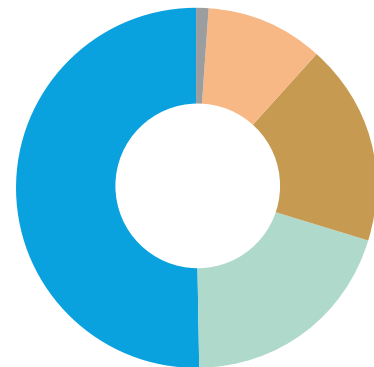
ACCIONISTAS

A 31 de diciembre de 2014, el accionariado de Saba está configurado por Critería CaixaHolding, con un 50,1%; Grupo Torreal y Directivos (20%); European Parking BV (KKR), con un 18,2%; Fondos ProA y entidades relacionadas, con un 10,5%, y 3.500 accionistas minoritarios, con un 1,2%.

Actualmente, Saba cuenta con 3.500 accionistas minoritarios que tienen abiertos canales directos con la compañía. La Oficina del Accionista cuenta con una serie de herramientas que permiten, además de mantener el contacto regular con los accionistas, proveerles de información relevante de la compañía, especialmente en aquellos aspectos sobre actividades, resultados o novedades que puedan resultar de su interés. Los canales para acceder a dicha información o contactar con la Oficina son la página de la compañía, www.saba.eu, el e-mail exclusivo para accionistas, accionistas@saba.eu, así como el teléfono habilitado para accionistas, +34 93 557 55 28.

Con una gestión claramente orientada a la calidad de servicio, la Oficina del Accionista dio respuesta en 2014 a más de 400 solicitudes.

ACCIONARIADO DE SABA a 31 de diciembre de 2014



RESPONSABILIDAD SOCIAL CORPORATIVA



Estrategia y líneas de actuación

Saba encamina sus objetivos para situar la RSC como un elemento central de su gestión: reduce riesgos, mejora la competitividad, permite la diferenciación y genera la confianza de los grupos de interés y de la sociedad en general, a partir de una mayor capacidad para gestionar los activos intangibles que aportan valor a la empresa. La compañía es plenamente consciente de que los mejores resultados van vinculados a las mejores maneras de operar, y que avanzar hacia una competitividad sostenible y socialmente responsable es un reto de excelencia para las mejores empresas.

En este mismo sentido, Saba integra la sostenibilidad como un factor inherente a la toma de decisiones. Esta voluntad se traduce en su incorporación a los procesos de gestión interna, al mismo nivel de

factores como el análisis de rentabilidad de los proyectos, el coste de financiación, la estrategia comercial o las tecnologías de la información, entre otros aspectos.

En 2014 Saba ha trabajado para la implantación y difusión en toda su estructura de los compromisos derivados del Código Ético, destacando el esfuerzo por conseguir una adecuada coordinación con todos los países donde opera. Esta actuación se enmarca en la voluntad de la compañía de involucrar a toda la organización en la aplicación de las mejores prácticas.

Es esta misma voluntad de transparencia y responsabilidad la que impulsa a Saba a buscar la diferenciación respecto al resto de empresas del sector, con la puesta en marcha de soluciones que permiten interactuar con el cliente y satisfacer sus necesidades de forma directa y eficaz.

En 2014, se ha redoblado el esfuerzo de la compañía por identificar las mejores prácticas en términos de eficiencia energética, con la introducción de iluminación eficiente LED, la mejora de los sistemas de ventilación, el sistema de gestión dinámico y de ocupación, que favorece una menor emisión de gases, y el compromiso de reducir la huella de carbono, con el objetivo explícito en el horizonte de emisiones cero en CO₂. En este sentido, Saba mantiene la reducción del impacto de su actividad diaria sobre el medio ambiente, acumulando una rebaja del 13% en su huella de carbono en los últimos tres años (perímetro comparable).

En el capítulo de eficiencia energética, Saba ha culminado en 2014 la implantación de LEDs en España y ha comenzado el despliegue en Portugal e Italia alcanzando los cerca de 60 aparcamientos, lo que permitirá reducir en 2.000 toneladas las emisiones de CO₂ por año, así como conseguir un ahorro en el consumo de iluminación de entre el 50 y el 60%. En dos años Saba ha substituido 24.000 puntos de luz convencionales por tecnología LED.

Una vez alcanzada la estabilidad en el consumo eléctrico tras la apuesta por la iluminación eficiente y, teniendo en cuenta los cambios tarifarios en España en los últimos dos años, la compañía



analiza un escenario de reducción de costes mediante el ajuste de las potencias contratadas, consiguiendo en este caso, una reducción del 25% en dicha potencia.

Un aspecto esencial de la actividad de Saba es el que acoge las propuestas en materia de movilidad sostenible e innovación. Al planteamiento de conceptos de gestión de la movilidad en los centros urbanos, Saba suma además soluciones concretas, como pueden

ÁREAS CLAVE DE LA RSC EN SABA

MOVILIDAD SOSTENIBLE:

Implantación del VIA T en entrada y salida; modelo de gestión de la movilidad en los centros urbanos.

EFICIENCIA ENERGÉTICA Y HUELLA DE CARBONO:

Cambio de luminarias convencionales por tecnología LED.

SISTEMA INTEGRADO DE GESTIÓN (SIG):

Gestión de residuos y reducción de consumos.

ACCIÓN SOCIAL:

Integración laboral de personas con discapacidad.

BUEN GOBIERNO:

Código Ético.

DESARROLLO DE PERSONAS:

Díálogo y colaboración.

ser la implantación del VIA T como sistema de acceso y pago en los aparcamientos. En 2014, se registraron 4,4 millones de transacciones con VIA T en más de 40 aparcamientos.

Saba seguirá insistiendo en su manera de actuar, sustentada en la cultura de servicio al cliente y la ambición por satisfacer las expectativas de nuestros accionistas y la comunidad en general. En

ejercitar, a diario, una actitud que equilibre la exigencia, la responsabilidad y la honestidad con los proveedores, en una sincera implicación con las instituciones de los países en los que operamos y, en general, en un generoso esfuerzo por ser parte activa en el progreso de la sociedad.

ADHESIÓN AL PACTO MUNDIAL DE LAS NACIONES UNIDAS

Saba se ha adherido al Pacto Mundial de las Naciones Unidas, apoyando los diez principios que la Institución promueve referentes a los Derechos Humanos, los Derechos Laborales, el Medio Ambiente y la lucha contra la corrupción. Saba se compromete a hacer del Pacto Mundial y sus principios parte de la estrategia, la cultura y las acciones cotidianas de la compañía, así como a involucrarse en proyectos cooperativos que contribuyan a los objetivos más amplios de Desarrollo de las Naciones Unidas.

Con más 12.000 entidades firmantes en más de 145 países, es la mayor iniciativa voluntaria de responsabilidad social empresarial en el mundo. Saba se ha integrado en la Red Española del Pacto Mundial, que cuenta actualmente con 2.600 entidades adheridas. La Red Española, es, desde su creación, una de las primeras plataformas nacionales del Pacto Mundial y la Red Local con mayor número de firmantes.



Red Pacto Mundial España
WE SUPPORT

saba^o

ñ



Acceda al informe completo en
www.saba.eu/informeanual2014

