



INFORME ANUAL
VERSIÓN ABREVIADA

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 Logistic 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).

OPERADOR INDUSTRIAL DE APARCAMIENTOS Y PARQUES LOGÍSTICOS

España, Italia, Chile, Portugal, Francia y Andorra



AMÉRICA DEL SUR



EUROPA

	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.



“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 cau-

tela. 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?

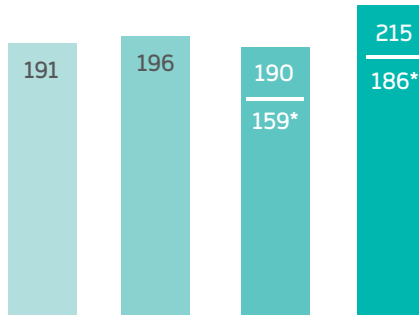
Salvador Alemany: El contrato de gestión de los aparcamientos de 14 aeropuertos (Lote Mediterráneo) de la red de Aena nos ha proporcionado una ventaja competitiva y experiencia en la gestión de economías de escala. El contrato de gestión y explotación de los aparcamientos en las 51 estaciones de ferrocarril 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.

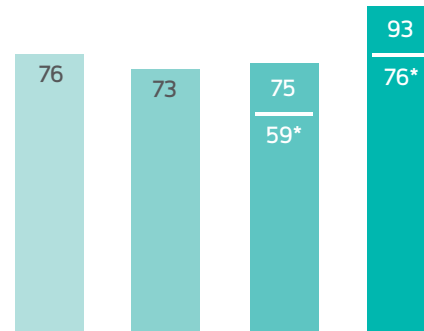
EVOLUCIÓN 2011-2014: MAGNITUDES ECONÓMICAS DE GESTIÓN

2011 2012 2013 2014

INGRESOS
Millones €

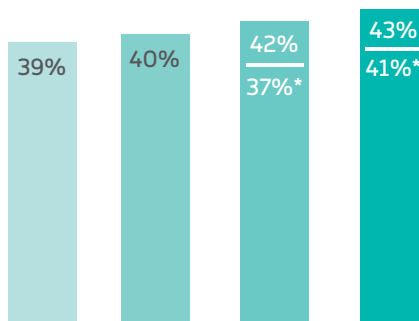


EBITDA⁽¹⁾
Millones €

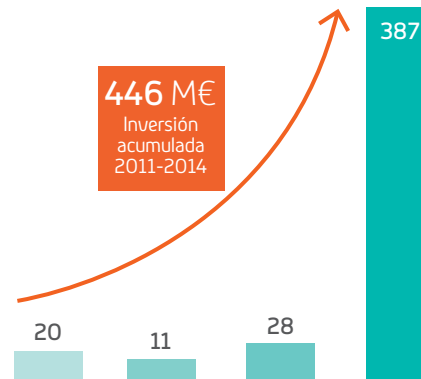


(1) EBITDA proforma: beneficio de las operaciones + resultado enajenaciones + dotación amortización.

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.

Más información sobre la evolución 2011-2014
www.saba.eu/informeannual2014/es/ejes.html



saba^o

ñ



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

