

# 2018 INFORME ANUAL



saba<sup>o</sup>



2018  
INFORME ANUAL

saba<sup>o</sup>



<b>ÍNDEX</b>	01	BALANÇ DEL PRESIDENT	6
		BALANÇ DEL CONSELLER DELEGAT	12
	02	SABA	18
	03	EXPANSIÓ	34
	04	SMART PARKING	42
	05	LA SOSTENIBILITAT A SABA	68
	06	INFORMACIÓ FINANCERA	82

01 | BALANÇ  
DEL  
PRESIDENT  
SALVADOR ALEMANY



El 2018, Saba va registrar un canvi significatiu de la seva configuració accionarial. CriteriaCaixa va adquirir a Torreal, KKR i ProA el 48,7% de Saba Infraestructures, passant a controlar el 98,8% del capital social. Un cop materialitzades, a finals de l'exercici, algunes compres addicionals d'accions, CriteriaCaixa ostenta un 99,5% de la companyia, mantenint així el recolzament al projecte de Saba de la mateixa manera que ja va mostrar, juntament amb un grup d'accionistes minoritaris, el 2011.

A l'Informe Anual del passat exercici, vaig subratllar la transformació de la companyia, tant des de l'àmbit intern, amb un increment sostingut de l'eficiència operativa del Grup, com des de la vessant externa, amb la integració de les infraestructures que gestiona Saba a l'ecosistema de les Smarts Cities sota el focus permanent de la innovació tecnològica i la visió comercial.

Dos eixos d'actuació prioritaris per Saba que el 2018 es van consolidar i enfortir i als quals es va sumar de manera decidida el vector del creixement i la diversificació geogràfica. La millor mostra de la coherència entorn al full de ruta d'expansió marcat per la companyia des de 2011 és el tancament, el desembre de 2018, de l'operació que representa l'entrada de Saba en quatre nous països, Regne Unit, Alemanya, Eslovàquia i República Txeca i que equival, pràcticament, a doblar l'estructura de la companyia.

“Des de 2011, Saba ha invertit més de 800 milions d'euros amb la finalitat d'arribar a la posició de referent en el marc internacional”

Amb aquesta compra, Saba passa a gestionar 384.500 places en 1.200 aparcaments de nou països a Europa i l'Amèrica Llatina, amb 2.300 empleats i una vida concessional entorn als 25 anys. Es tracta d'un salt quantitatiu de primer ordre i una millora notable de la cartera en el negoci d'aparcaments de Saba, amb un increment en el nombre de places del 80%. És també un avanç qualitatiu de calat, tenint en compte

la plataforma estratègica que suposen els nous països per a l'expansió al nord i al centre d'Europa. Des de 2011, Saba ha invertit més de 800 milions d'euros per tal d'arribar a la posició de referent en el marc internacional.

Ara, assumim nous reptes derivats d'aquest augment de perímetre que requeriran d'un esforç transversal de tota la companyia i que s'han de compatibilitzar amb la gestió de la xarxa actual. I ho fem convençuts que hem de treballar sobre els eixos que sempre han guiat el desenvolupament de Saba.

Si parlem de l'eficiència operativa del Grup, podem afirmar que s'ha consolidat el 2018, amb una rendibilitat en termes d'EBITDA sobre ingressos del 48%, la més elevada de les empreses del seu sector. Si es tenen en compte els nous països, on hi ha un major pes específic dels contractes de gestió, el marge se situa en el 41,5%, que continua sent el més alt.

Si ens referim a la transformació externa, seguim convençuts de seguir apostant per un model de mobilitat urbana sostenible, equitativa i eficient en la qual l'aparcament és un *hub* de serveis integrat en la política de mobilitat de la ciutat i en el que les noves tecnologies marquen el camí a seguir. La nostra essència actual de negoci, a la que podríem denominar Smart Parking, representa tenir en compte un







ecosistema de negocis associats a la infraestructura i a les persones que les utilitzen i, en aquest apartat, podem destacar el desplegament el 2018 de la cobertura 3G en tots els aparcaments. Per un altre costat, s'ha arribat a un acord amb Endesa per impulsar la major xarxa de recàrrega de vehicles elèctrics en aparcaments d'Espanya. I en la mateixa línia, l'esforç de Saba per la reformulació tecnològica del negoci, impulsant la venda de productes 100% digitals i portant el nou model de web *e-commerce* a Itàlia i Portugal.

Hem seguit treballant el 2018 en l'aprovació i implementació de diverses normatives i procediments en la línia de consolidar la transparència, l'eficiència, la responsabilitat i la sostenibilitat com els pilars bàsics que guien l'actuació ètica de la companyia. Aquí destacaria l'extensió a tots els països del Grup del Manual de Prevenció de Delictes aprovat el 2017.

Mantenim l'acompliment de la nostra activitat en el marc dels Objectius de Desenvolupament Sostenible (ODS) de les Nacions Unides, integrant aquests principis en l'estratègia, la cultura i les accions quotidianes del negoci. Pel que fa a medi ambient, un any més, hem impulsat millores per reduir l'impacte de la nostra activitat sobre el canvi climàtic, amb una reducció del consum elèctric del 3% respecte el 2017 i l'extensió a Itàlia de la Certificació ISO 50001 de Gestió Energètica.

Insistirem en el nostre compromís amb ser partícips de l'evolució de les ciutats i contribuir a la sostenibilitat i a la responsabilitat empresarial, recolzant projectes d'àmbit social i mediambiental, amb un clar enfocament a la protecció dels col·lectius més desfavorits. El 2018, a més de projectes ja consolidats en els que Saba participa com el SJD Pediatric Cancer Center Barcelona o el nou Centre de Neonatologia Avançada de la Vall d'Hebron, hem incorporat nous acords de col·laboració amb Càritas o Aldeas Infantiles, entre d'altres, mantenint la labor amb Incorpora, de l'Obra Social de La Caixa.

“Assumim el repte d'integrar cultures, d'incloure la diversitat com a font de riquesa per a la innovació i l'aprenentatge continu”

I continuarem endavant, mirant al futur amb un equip directiu i un equip humà del que en vull destacar el compromís i la dedicació de la gestió diària i la de projectes d'envergadura com el de la integració de nous països. I en aquest apartat, haurem d'assumir el repte d'oferir oportunitats de creixement i de desenvolupament professional, però sobretot d'integrar cultures, d'incloure la diversitat com a font de riquesa per a la innovació i l'aprenentatge continu.

# RECARGAR AQUÍ TU VEHÍCULO ES ASÍ DE SENCILLO

## CARGAR



### 1 Iniciar y/o cancelar

Acción de inicio de sesión y pagar las operaciones que se operan en pantalla. Recuerda que también puedes usar la app.

## FINALIZAR LA CARGA



### 2 Conectar

Conecta tu vehículo y espera a que se complete la carga oportuna (60 minutos). Se libera la energía y el vehículo.



### 1 Retirar la carga

Acción de retirada de la carga y retirada de la energía. Recuerda que también puedes usar la app.



### 2 Desconectar

Desconecta tu vehículo y espera a que se complete la carga oportuna (60 minutos). Se libera la energía y el vehículo.

¿CARGAR EN UN PUESTO DE MOVILIDAD ELÉCTRICA DE ENDESA?

El servicio de recarga de vehículos eléctricos en los puntos de recarga de Enxenda, que multiplica la autonomía de los vehículos eléctricos, está disponible en los puntos de recarga de Enxenda, que multiplica la autonomía de los vehículos eléctricos.

El servicio de recarga de vehículos eléctricos en los puntos de recarga de Enxenda, que multiplica la autonomía de los vehículos eléctricos, está disponible en los puntos de recarga de Enxenda, que multiplica la autonomía de los vehículos eléctricos.

¿CARGAR EN UN PUESTO DE MOVILIDAD ELÉCTRICA DE ENDESA?

El servicio de recarga de vehículos eléctricos en los puntos de recarga de Enxenda, que multiplica la autonomía de los vehículos eléctricos, está disponible en los puntos de recarga de Enxenda, que multiplica la autonomía de los vehículos eléctricos.

El servicio de recarga de vehículos eléctricos en los puntos de recarga de Enxenda, que multiplica la autonomía de los vehículos eléctricos, está disponible en los puntos de recarga de Enxenda, que multiplica la autonomía de los vehículos eléctricos.

# 01 | BALANÇ DEL CÒNSELLER DELEGAT

JOSEP MARTÍNEZ VILA



El 2018, s'ha mantingut el ritme positiu de l'activitat d'aparcaments, iniciat ja fa dos exercicis, i que situa el creixement global en un 4%, del qual destaquen especialment els registres aconseguits a Portugal (+9%) i, així mateix, Itàlia (+5%) i Espanya (+3%) amb increments considerables. En aquesta mateixa línia, s'apunta la creixent recuperació en abonats, propera al 4%, gràcies a les accions comercials dutes a terme pel conjunt de la companyia, especialment amb la introducció de les noves tecnologies i la digitalització, i a la millora de les variables macroeconòmiques i del consum.

Els ingressos d'explotació del perímetre de gestió de Saba el 2018 van arribar als 223 milions d'euros, un 5% més que l'any anterior, i l'EBITDA, 106 milions d'euros, un 6% més que el 2017. La inversió va suposar un desemborsament de 250 milions d'euros, dels que un 93% es van destinar a expansió. Aquest exercici, a més, ha estat el primer en el que la companyia ha presentat l'Estat d'Informació no Financera.

Tot és el resultat d'insistir en els pilars que sostenen i impulsen l'estratègia de desenvolupament de la companyia: l'eficiència en les operacions i la qualitat de servei; la innovació tecnològica i la reformulació comercial i, finalment, el creixement selectiu i la diversificació.

És en aquest últim apartat en el que la companyia ha donat un gran pas el 2018, amb la incorporació de nous actius al Regne Unit, Alemanya, Eslovàquia i República Txeca que preserven el negoci de Saba i encaixen amb la nostra estratègia de creixement i diversificació geogràfica. Una operació que representa un increment del 31% en els ingressos i del 15% addicional en l'EBITDA.

“La incorporació de nous actius al Regne Unit, Alemanya, Eslovàquia i República Txeca representa un increment del 31% en els ingressos i del 15% addicional en l'EBITDA”

La incorporació de quasi 170.000 noves places i 800 aparcaments suposa, a més de l'entrada a nous països i sumar aparcaments de qualitat en localitzacions estratègiques, la confirmació de la voluntat de Saba de ser un actor de referència en la mobilitat sostenible, donant resposta a les noves necessitats dels clients, vinculant-se així i de manera decidida a les economies locals i al progrés de les ciutats i dels seus habitants. Actualment, Saba està present a un total de 197 ciutats de nou països.

Per completar aquest capítol de creixement, destacar que el 2018 Saba va fer, a més, operacions a Xile, Itàlia i Portugal que confirmen aquesta voluntat d'internacionalització. En aquest sentit, a Xile s'ha adquirit la societat concessionària de l'aparcament de la Plaça Mekis i ha resultat adjudicatària de la concessió de l'aparcament de General Mackenna, ambdós a la capital Santiago de Xile. A Portugal, Saba ha posat en marxa l'explotació de l'aparcament d'Exponor, a Matosinhos, prop de Porto, i ha signat un nou contracte de lloguer per la gestió del Parking Campus Nova School of Bussiness & Economics, situat al municipi de Cascais, a 20 quilòmetres de Lisboa. A Itàlia, Saba ha obtingut la concessió de l'aparcament Assisi Mojano.

“Els clients de Saba poden beneficiar-se d'una major connectivitat i accedir a nous serveis de valor afegit que requereixin l'ús de dades mòbils gràcies a la cobertura 3G als aparcaments de la xarxa”



En eficiència operativa i qualitat de servei, subratllar que el 2018, el Centre d'Atenció i Control de Saba (CAC) va sumar 188 aparcaments connectats d'Espanya, Itàlia i Portugal, un 11% més que el 2017. El procés d'internacionalització de la principal plataforma d'atenció al client de Saba continua la seva expansió i l'any passat va atendre 1,4 milions de trucades d'interfonia des dels aparcaments, el que es tradueix en més de 3.800 trucades diàries.

Sí s'inclou ja 2019, Saba ha renovat un total de 44 aparcaments, arribant a les 18.500 places a Espanya, Itàlia, Portugal i Xile. Així mateix, la companyia ha consolidat la implementació dels diversos mètodes d'accés i pagament electrònic en aquests països. En total, els clients poden gaudir dels avantatges d'aquesta tecnologia en 130 aparcaments de la xarxa, en els quals el 2018 es van registrar un total de

14 milions de moviments, un 19% més que el 2017. En la gestió dels sistemes de control, Saba va més enllà i el 2018 ha fixat les bases per desplegar la lectura de matrícules, la sortida dinàmica, i el 2019 està previst que entri en funcionament en més de 80 aparcaments d'Espanya, Itàlia i Portugal.

A l'apartat d'innovació tecnològica i reformulació comercial, subratllar que el 2018, Saba ha seguit treballant per afermar la digitalització del seu negoci. Per exemple, a Espanya, *saba.es* va incrementar les visites en un 63%, fins els 1,3 milions i en un 58% les transaccions, amb quasi 20.000.

Els clients de Saba poden beneficiar-se d'una major connectivitat als aparcaments i accedir a nous serveis de valor afegit que requereixin l'ús de dades mòbils, com el *carsharing*, els punts de recollida d'*e-commerce* o el pagament a través d'aplicació mòbil. Aquest salt qualitatiu en el servei al client ha arribat a la xarxa de Saba i la de Saba Barcelona Bamsa per dotar de cobertura 3G un total de 43 aparcaments a Espanya durant 2018 i 2019. A això se suma, després de l'acord signat amb Endesa, la instal·lació de fins a 400 punts de recàrrega en prop de 50 aparcaments de la xarxa de Saba a tot Espanya i, així mateix, a la xarxa de Saba Barcelona Bamsa.

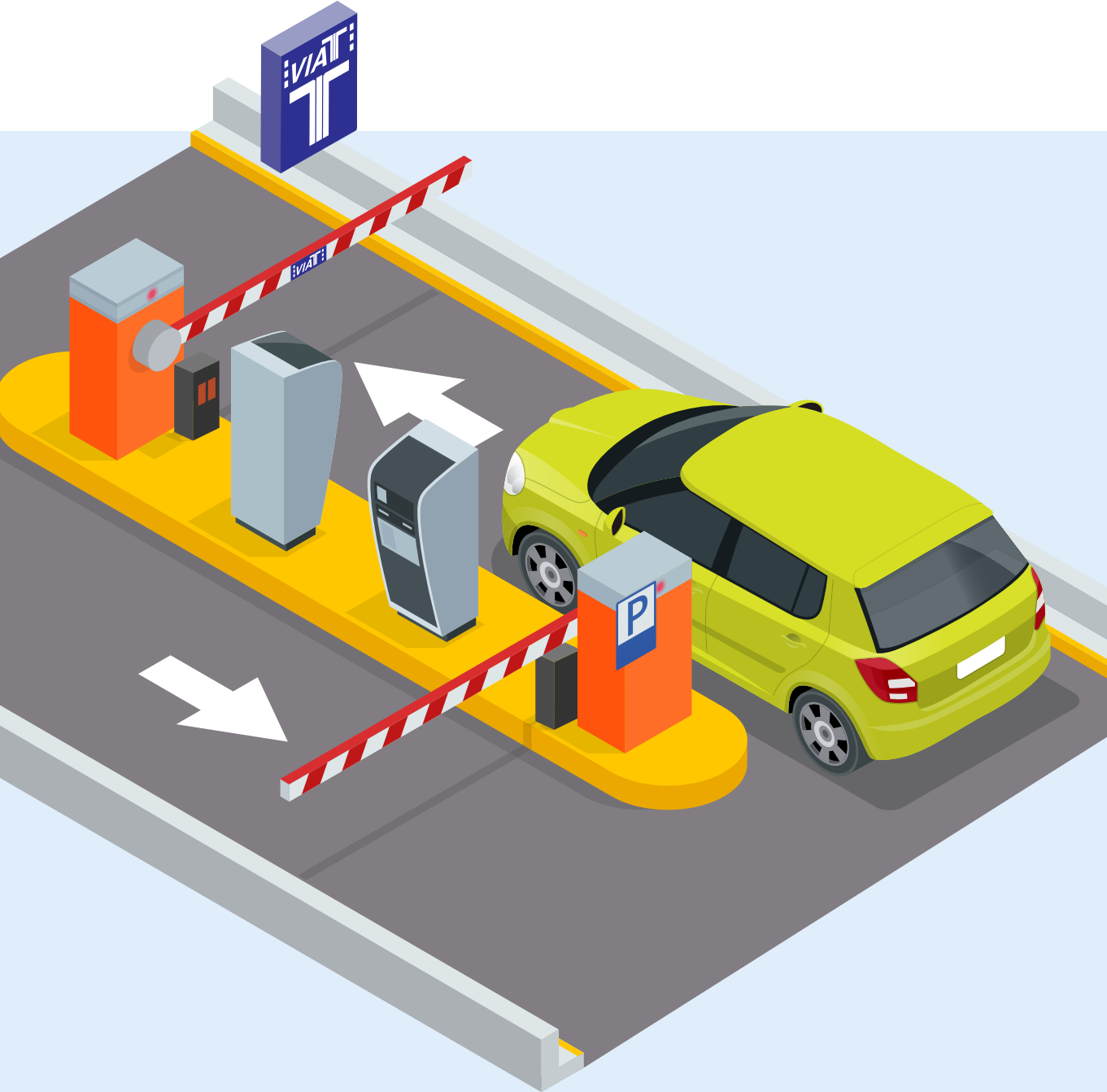
En definitiva, donem resposta al nou entorn de mobilitat, les noves necessitats dels consumidors i ens adaptem a un model canviant en el que l'atenció al client, la qualitat i el valor afegit seran decisius per distingir-nos com a operador de referència. I s'aconseguirà sent fidels al nostre estil de treball i de compromís. Vull mostrar el meu agraïment a les persones que formen Saba, un equip altament capacitat del que en valoro i destaco l'esforç per seguir enfocant Saba cap al futur.





saba

02 | SABA



## MODEL DE NEGOCI

Saba, companyia del grup CriteriaCaixa, és un operador industrial de referència en el desenvolupament de solucions en l'àmbit de la mobilitat urbana especialitzat en la gestió d'aparcaments. El Grup desenvolupa amb visió industrial la seva activitat en tots els àmbits del sector de l'aparcament i disposa d'excel·lents ubicacions, fruit d'una política de creixement selectiu per garantir els màxims estàndards de qualitat, innovació i experiència. Tot això, sota l'eix conductor del servei al client com a pilar central, el factor diferenciador de Saba.

Després de l'operació de creixement culminada el desembre de 2018, Saba compta amb una plantilla de més de 2.300 persones i està present en prop de 200 ciutats de nou països d'Europa i l'Amèrica Llatina, gestionant 1.200 aparcaments i 384.500 places.

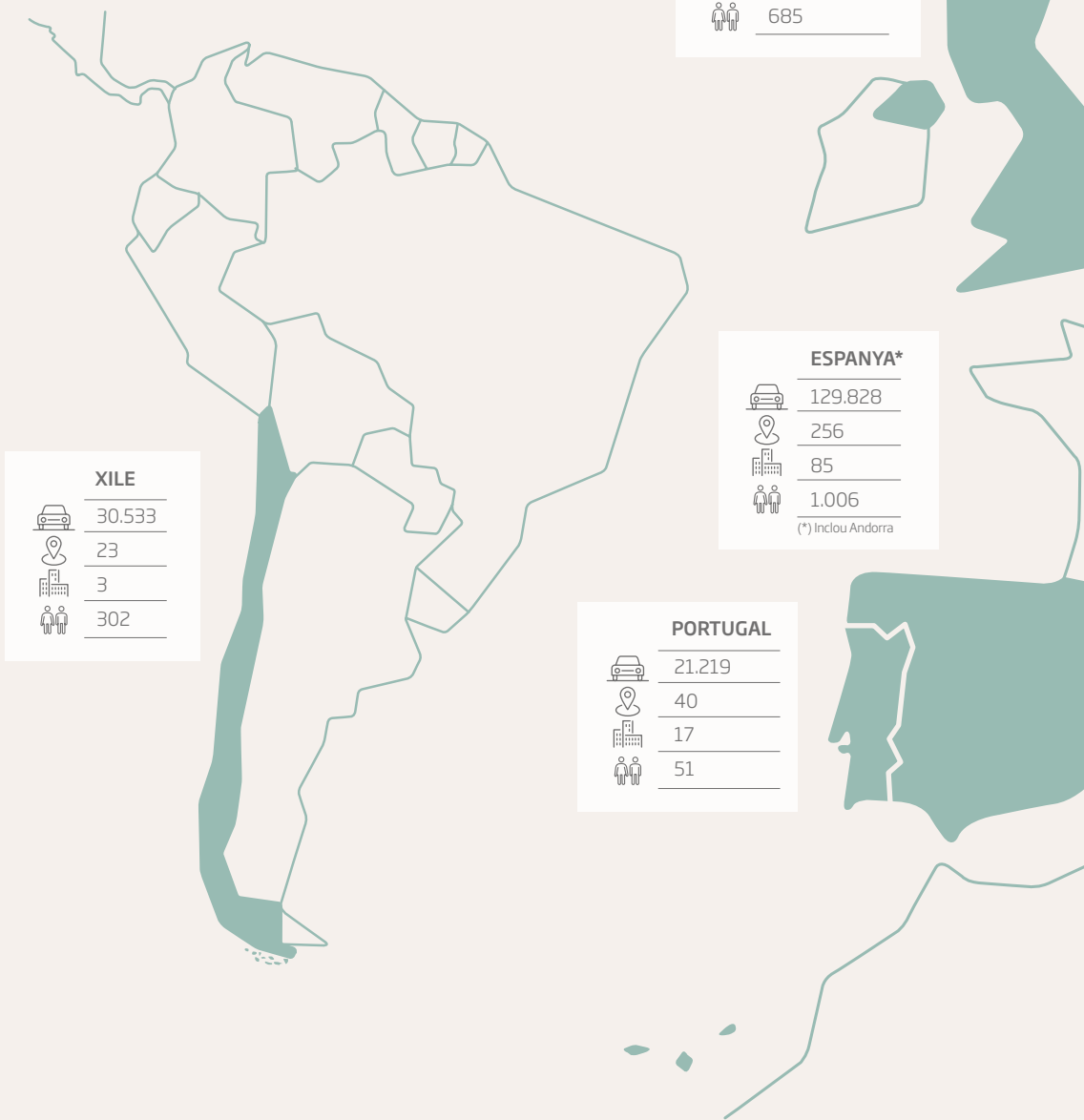




**384.572**  
places



**1.217**  
aparcaments





**9**  
països



**197**  
ciutats



**2.338**  
empleats

#### ALEMANYA

	12.939
	34
	15
	53

#### REPÚBLICA TXECA\*

	5.896
	10
	2
	34

(\*) El país es va incorporar al perímetre de Saba el gener de 2019.

#### ESLOVÀQUIA

	5.042
	14
	4
	18

#### ITÀLIA

	27.537
	56
	18
	223

Sistema de cobrament mitjançant tecnologia QR



Pionera en la instal·lació de:



L'objectiu de Saba és convertir-se en un operador líder europeu en el servei públic i gestió d'infraestructures mitjançant un creixement continu, selectiu i sostenible. La conservació d'un perfil industrial amb compromís, responsabilitat i participació activa en la gestió forma part de la filosofia d'actuació i desenvolupament de Saba, adoptant així un enfocament a llarg termini per l'avanç dels seus interessos comercials.

La companyia té una combinació d'actius en diferents etapes del seu cicle de vida, la majoria en fase de maduresa amb alts marges, factor que permet finançar els actius que es troben en una etapa de desenvolupament. Aquesta composició de la cartera situa la vida mitjana dels actius en 25 anys, garantint el futur de l'empresa.

El model de negoci de Saba també es basa en la ubicació geogràfica privilegiada dels seus actius, l'excel·lència en la qualitat del seu servei i el seu sentit comercial, a més de la introducció proactiva de tecnologia, la gestió dels seus contractes i una dimensió adequada que facilita l'eficiència, la competitivitat i la internacionalització.

Saba treballa amb l'objectiu d'assolir la innovació més capdavantera i noves estratègies comercials, incorporant així serveis intel·ligents associats a la mobilitat de persones i vehicles. Va ser pionera en la instal·lació del VIA T a Espanya i va impulsar amb èxit aquest sistema a Xile (TAG), Itàlia (Telepass) i Portugal (Via Verde); en el cobrament mitjançant tecnologia QR i compta amb una pàgina web que s'ha desplegat ja en diversos països del Grup, en la qual es poden comprar productes 100% digitals. A més, la companyia ha potenciat nous sistemes de control, la mecanització de descomptes en caixers i el desenvolupament de serveis associats al cotxe i a l'aparcament. L'objectiu, per tant, és entendre l'aparcament com un *hub* de serveis que respon a la mobilitat urbana sostenible. Tot sota una sèrie d'actuacions en termes d'eficiència energètica que es tradueixen en més estalvi i en l'optimització de la gestió.

---

Internacionalizació  
web e-commerce  
2018

---

**sabait.it**  
**saba.pt**





Saba és, a més, conscient que els millors resultats sempre estan vinculats a les millors maneres d'operar. Avançar cap a una competitivitat sostenible i socialment responsable és un repte d'excel·lència per a les empreses de primer nivell. És caminant cap a aquests criteris sostenibles i socialment responsables que Saba aconseguirà el nivell d'excel·lència adequat per consolidar-se com la companyia de referència que és i que aspira a continuar sent.

Saba integra tots els aspectes relatius a la Responsabilitat Social Corporativa com un factor inherent a la presa de decisions. La sostenibilitat i el compromís amb la societat s'incorporen als processos de gestió interna, al mateix nivell que altres factors com l'anàlisi de rendibilitat dels projectes, el cost de finançament, l'estratègia comercial o les tecnologies de la informació, entre d'altres aspectes.





Saba és membre del Pacte Mundial de les Nacions Unides, donant suport als deu principis promoguts per aquesta institució. És una referència en drets humans, drets laborals, medi ambient i lluita contra la corrupció. Així mateix, Saba duu a terme la seva activitat en el marc dels Objectius de Desenvolupament Sostenible (ODS) de les Nacions Unides, especialment els que fan referència a l'acció pel clima, en la línia de les actuacions per combatre el canvi climàtic i els seus efectes; les ciutats i comunitats sostenibles, amb el desenvolupament de solucions en l'àmbit de la mobilitat urbana; i la innovació, millora i tecnologia de les infraestructures.

## MISSIÓ, VISIÓ I VALORS

Saba s'inspira i es fonamenta en la seva Missió, Visió i Valors per tal d'establir els principis orientadors de gestió de tot el Grup.

**Missió:** Donar resposta a la necessitat de mobilitat sostenible, oferint capacitat d'aparcament i serveis complementaris al client.

**Visió:** Ser líder internacional en el sector dels aparcaments i serveis a la mobilitat sostenible, sent referent en qualitat de servei, innovació i tecnologia.

**Els Valors,**  
la nostra forma  
d'actuar





La filosofia de gestió i desenvolupament de la companyia es basa en:

- La perspectiva i visió de permanència a llarg termini en la gestió dels seus negocis i en el desenvolupament de noves inversions.
- Mantenir un perfil industrial i amb compromís, així com responsabilitat i participació activa en la gestió. No es contempen, per tant, inversions financeres.
- La gestió eficient. Optimitzar el *know-how* de la gestió buscant les millors pràctiques i la consecució d'economies.
- Excel·lència en la qualitat de servei i servei al client.
- Vinculació amb l'entorn i el territori: interacció i sensibilitat amb les Administracions Públiques.



# Saba promou que les empreses filials i participades es regeixin per patrons de conducta i valors establerts al Codi Ètic

## CONDUCTA ÈTICA

Saba compta amb un Codi Ètic que estableix l'esquema ètic de referència que ha de regir el comportament de la companyia i el dels seus empleats i que, a més, està disponible a la pàgina web corporativa:

<http://saba.eu/ca/informacio-corporativa/codi-etic>.

Saba promou que les empreses filials i participades es regeixin per patrons de conducta i valors establerts en el Codi Ètic, sense que sigui perjudici de les adequacions que es puguin anar fent amb la finalitat de respectar la legislació específica pròpia de cadascun dels països en els que operi la companyia.

El Codi Ètic ha estat aprovat pels Òrgans d'Administració de les diferents empreses de Saba i entregat a tots els empleats del Grup, tenint caràcter vinculant.

Tal com s'estableix a l'article 5 del Codi Ètic, Saba assumeix el compromís d'actuar en tot moment d'acord amb la legislació vigent i amb respecte cap als drets humans i les llibertats de les persones. De forma específica, pel que fa al respecte als drets humans, en el seu article 6 el Codi Ètic estableix que Saba no accepta cap comportament en el tracte amb consumidors o terceres persones que puguin interpretar-se com una discriminació per raó de raça, ètnia, gènere, religió, orientació sexual, afiliació sindical, idees polítiques, conviccions, origen social, situació familiar o discapacitat.

## ACTUACIONS PRINCIPALS DE SABA EN CONDUCTA ÈTICA

Des de 2011, Saba ha aprovat i implementat diverses normatives i procediments en la línia de consolidar la transparència, l'eficiència, la responsabilitat i la sostenibilitat com els pilars bàsics que guien l'actuació de la companyia. De la mateixa manera, una sèrie de mesures per a la prevenció de delictes.

### **A) Manual de Prevenció de Delictes, aprovat pel Consell d'Administració el març de 2017 amb l'objectiu de:**

- Establir un sistema de prevenció i control dirigit a reduir el risc de comissió de delictes.
- Deixar constància expressa i pública de la condemna taxativa de Saba a qualsevol tipus de comportament il·legal, i/o contrari als principis ètics que es configuren com valors clau del Grup.
- Establir mesures de control adequades que permetin a Saba preveure la comissió de delictes.
- Supervisar els controls implantats per tal de verificar la seva suficiència.
- Actualització periòdica del Manual, ja sigui per canvis organitzatius dins de Saba, o com a conseqüència de modificacions en la legislació vigent.
- Sensibilitzar a l'Òrgan de Govern, a tots els directius i empleats de Saba de la importància del compliment del Model de Prevenció de Riscos Penals i dels principis ètics continguts en el Codi Ètic de Saba.
- Facilitar la formació adequada per donar a conèixer el Model de Prevenció.

## **B) Extensió del Model de Prevenció de Delictes a tots els països d'actuació de la companyia**

## **C) Estructura de control del Model de Prevenció**

Els pilars de l'estructura de control del Model de Prevenció de Saba són:

- El Consell d'Administració, com a màxim òrgan de decisió.
- El Comitè Ètic, com a òrgan responsable de vigilar el funcionament, l'eficàcia i el compliment del Model per a la Prevenció de la Comissió de Delictes, de promoure una cultura preventiva basada en el principi de "rebuig absolut" cap a la comissió d'actes il·lícits i de verificar periòdicament el Model de Prevenció.
- La Comissió de Prevenció de Riscos Penals, que dóna suport al Comitè Ètic i compta amb responsables de controls de les diferents àrees de la companyia.

## **D) Canal Ètic**

**E) Formació específica.** El 2018 es van fer sessions formatives en relació amb el Model de Prevenció de Delictes dirigides a les persones designades com a Responsables dels controls.

**F) ASCOM (Associació Espanyola de Compliance).** Saba es va incorporar com a soci d'ASCOM en l'exercici 2018.



## **ÒRGANS DE GOVERN**

a 31 de desembre de 2018

### **CONSELL D'ADMINISTRACIÓ**

---

PRESIDENT

**SALVADOR ALEMANY MAS**

CONSELLER DELEGAT

**JOSEP MARTÍNEZ VILA**

VOCALS

**MARCELINO ARMENTER VIDAL**

**JOSÉ MANUEL BASÁÑEZ VILLALUENGA**

**ÓSCAR VALENTÍN CARPIO GARIJO**

**ESTEFANÍA COLLADOS LÓPEZ DE MARÍA**

**SUSANA GALLARDO TORREDEDÍA**

**ALEJANDRO GARCÍA-BRAGADO DALMAU**

**JUAN JOSÉ LÓPEZ BURNIOL**

**MARIA DOLORES LLOBET MARÍA**

**JOSÉ MARÍA MAS MILLET**

SECRETÀRIA NO CONSELLERA

**CARLOTA MASDEU TOFFOLI**

VICESECRETÀRIA NO CONSELLERA

**SILVIA MEDINA PAREDES**





## **EQUIP DIRECTIU**

PRESIDENT  
**SALVADOR ALEMANY MAS**

CONSELLER DELEGAT  
**JOSEP MARTÍNEZ VILA**

Àrea de Negoci Aparcaments Espanya  
**JORDI DÍEZ**

Àrea de Negoci Aparcaments Internacional  
**JOSEP ORIOL**

Economicofinancera  
**JOSEP MARIA GARCÍA**

Persones i Organització  
**CLARA ALONSO**

Tecnologia i Sistemes  
**JOAN MANEL ESPEJO**

Tècnica  
**AMADEU MARTÍ**

Secretaria General i Assessoria Jurídica  
**CARLOTA MASDEU**

Planificació, Control i Desenvolupament de Negoci  
**MIGUEL ÀNGEL RODRÍGUEZ**

Integració, Projectes i Mobilitat  
**JOAN VIAPLANA**

Comunicació i Relacions Institucionals  
**ELENA BARRERA**

# 03 | EXPANSIÓ



ABONATS  
(sense gestió)

45.817

+4%

ROTACIÓ  
(sense gestió)

84

Milions d'hores

+4%

## ACTIVITAT EL 2018

Saba ha registrat el 2018 un augment global del 4%, mantenint un ritme de creixement positiu iniciat ja fa dos exercicis, i del que destaca especialment el resultat a Portugal. Per la seva banda, Espanya i Itàlia han aconseguit increments considerables. En aquesta mateixa línia, s'apunta la recuperació en abonats, propera al 4%, gràcies a les accions comercials dutes a terme pel conjunt de la companyia, especialment amb la introducció de les noves tecnologies, i a la millora de les variables macroeconòmiques i del consum. En aquestes xifres no s'inclouen les dades que pertanyen als nous països incorporats a Saba el desembre de 2018.

## DIVERSIFICACIÓ GEOGRÀFICA

Durant l'exercici 2018 la companyia ha continuat apostant pel creixement, que sempre s'ha mantingut com un dels vectors d'actuació de Saba. A més de l'operació d'expansió registrada a finals de l'any passat i que ha suposat pràcticament doblar l'estructura territorial de la companyia, Saba ha tancat diverses operacions de desenvolupament, destacant les culminades a Xile, Itàlia i Portugal, dotant així de sentit la voluntat de diversificació geogràfica que explícitament s'ha anat marcant el Grup any rere any.

A Xile, Saba ha adquirit la societat concessionària de l'aparcament ubicat a la Plaça Mekis, a la capital del país, per un període de 28 anys. Amb 452 places, la infraestructura se situa en ple centre de Santiago de Xile, en un entorn consolidat i amb nombrosos pols d'atracció, com són el Teatre Municipal o la Biblioteca Nacional.

De la mateixa manera, ha resultat adjudicatària de la concessió per 35 anys de l'aparcament General Mackenna, amb 390 places, a Santiago de Xile, i ha renovat per 7 anys el contracte de gestió de Clínica Condes, amb 2.700 places, també a Santiago de Xile. En aquest país, la companyia compta amb més de 30.500 places, situant-se com l'operador de referència.

A Portugal, Saba ha posat en marxa l'explotació per 10 anys de l'aparcament d'Exponsor, amb 2.000 places i localitzat a Matosinhos, prop de Porto, i ha signat un nou contracte de lloguer per 35 anys per la gestió de l'aparcament del Parking Campus Nova School of Business & Economics, amb 520 places i situat al municipi de Cascais, a 20 quilòmetres de Lisboa. Amb més de 21.200 places, Saba està present en 17 ciutats de Portugal.

A Itàlia, Saba ha obtingut la concessió fins l'any 2046 de l'aparcament Assisi Mojano, de 299 places, localitzat al centre històric de la ciutat. Amb la incorporació d'aquest nou emplaçament, Saba aconsegueix un posicionament rellevant a Assisi, on ja disposa de 6 aparcaments, gestionant més de 1.000 places. Aquesta transició se suma a la recent inauguració de l'aparcament de Verona Arsenale, amb 209 places, que Saba gestionarà en règim de concessió durant un període de 56 anys. Saba està present en 18 ciutats d'Itàlia i gestiona 56 nuclis d'aparcament amb una capacitat propera a les 28.000 places.

A totes aquestes operacions de creixement, se'ls hi suma l'impuls a Espanya de millores en innovació, especialment en els sistemes d'accés i pagament, sent una companyia pionera en serveis de valor afegir per al client, a la vegada que es consolida com un Grup que aposta de manera decidida per incloure la sostenibilitat en el seu negoci. A Espanya, Saba gestiona al voltant de 130.000 places distribuïdes en 250 aparcaments de 80 ciutats.





## SABA AMPLIA LA SEVA PRESENCIA INTERNACIONAL

El desembre de 2018, Saba va arribar a un acord amb Indigo per l'adquisició de la totalitat de les accions de les seves societats al Regne Unit, Alemanya, Eslovàquia i República Txeca, tot i que les companyies d'aquest últim país es van incorporar al perímetre de Saba el gener de 2019. Amb aquesta operació, Saba es reforça com a referent internacional, passant a gestionar més de 384.500 places i prop de 1.200 aparcaments en 9 països, mantenint una vida concessional mitjana de prop de 25 anys. Així mateix, la plantilla de la companyia ha augmentat en més d'un 50%, fins als 2.300 empleats.

Suposa, per tant, un salt qualitatiu de primer ordre i una millora notable de la cartera en el negoci d'aparcaments de Saba, amb un increment en el nombre de places del 80%. Per Saba, l'entrada al Regne Unit, Alemanya, Eslovàquia i República Txeca, complementant així la seva posició al sud d'Europa -Espanya, Itàlia i Portugal- mantinguda fins el moment, constitueix una plataforma estratègica per a l'expansió cap al centre d'Europa.



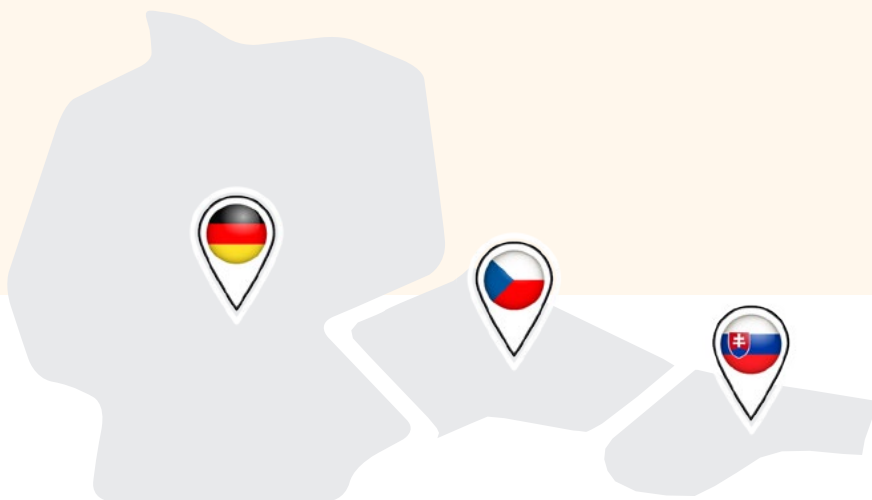
## CARTERA SÒLIDA I DIVERSIFICADA D'APARCAMENTS

Al Regne Unit, Saba passarà a gestionar més de 151.000 places distribuïdes en 784 aparcaments de 53 ciutats, localitzats en la seva majoria a la zona sud-est d'Anglaterra, convertint-se en un dels operadors de referència del país, especialment en el sector hospitalari i ferroviari. Gràcies a contractes de concessió, lloguer i propietat, es reforça el perfil de negoci a llarg termini de Saba, a més d'oferir elevades possibilitats de consolidació en aquest mateix mercat.

Es tracta d'una xarxa d'aparcaments que destaca per la incorporació de les noves tecnologies i un procés de digitalització potent i continu, gràcies a una plataforma digital -Web y App- que permet la reserva de places, a més d'un esforç constant per introduir millores al servei, amb un centre d'Atenció al Client permanent 24 hores, set dies a la setmana.







A Alemanya, Eslovàquia i República Txeca, Saba gestionarà prop de 24.000 places distribuïdes en 58 aparcaments de 21 ciutats. El model de negoci radica en contractes de llarg termini, entre propietat, concessió, arrendament i gestions.

Igual que al Regne Unit, el llarg termini dels contractes en aquests tres països permet consolidar el projecte industrial de Saba alhora que li obre la porta a noves oportunitats en sòlids mercats, com Alemanya, primera economia d'Europa i quarta del món, amb una creixent urbanització de la població i una demanda a l'alça pel que fa a les solucions d'aparcament i mobilitat a les ciutats.



# 04 | SMART PARKING



# Saba té una visió que va més enllà de la infraestructura, ara oberta a un ecosistema de serveis associats que l'enriqueixen i a les persones que l'utilitzen

## GESTIÓ OPERATIVA

Saba és part fonamental en la construcció de les Smart Cities, treballant per un model de mobilitat urbana sostenible, equitativa i eficient en el que l'aparcament és un *hub* de serveis integrat en la política de mobilitat de la ciutat, amb plena consciència social i de respecte pel medi ambient.

Parlar d'Smart Parking és creure en una visió que va més enllà de la infraestructura, ara oberta a un ecosistema de serveis associats que l'enriqueixen i a les persones que els utilitzen. Pensem en instal·lacions on conviuen diferents mitjans de transport -d'ús privat i públic- però sobretot, en un entorn dinàmic i connectat en el que s'afavoreix la intermodalitat i fins i tot es concentren nous usos destinats a l'e-commerce o a la microdistribució.

Les empreses han d'avançar al mateix temps que la societat, adaptant-se a un entorn sempre canviant. Els aparcaments no són una excepció. La dicotomia entre transport públic i privat, les restriccions de circulació durant episodis de contaminació o la prohibició de circulació en entorns congestionats són només algunes de les situacions a les que Saba ha de donar resposta avui en dia.



# IMPULSAR LA MOBILITAT SOSTENIBLE A TRAVÉS DE L'APARCAMENT



**Remodelació instal·lacions**  
Disseny funcional i lluminós

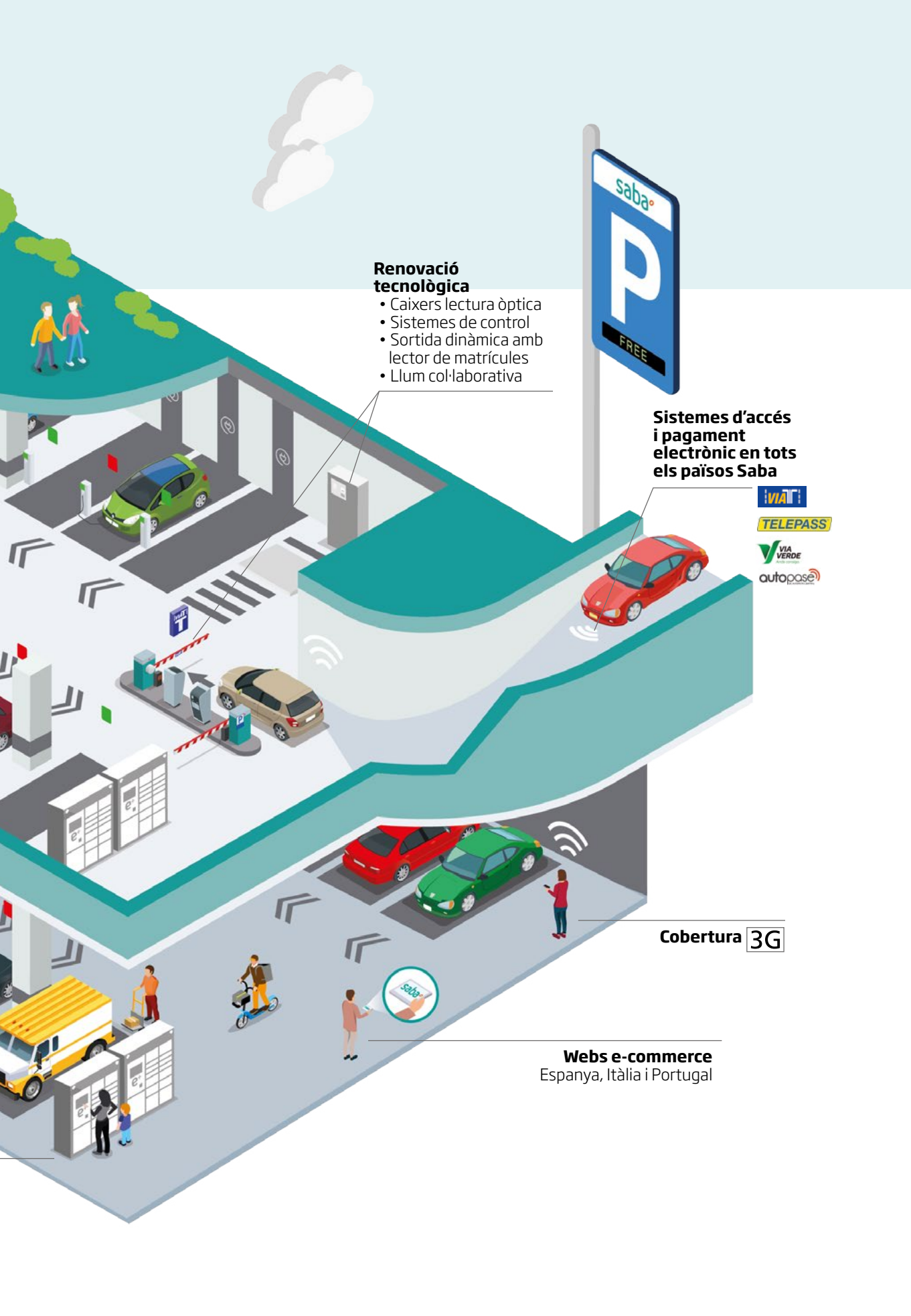
**Serveis de valor afegit**

- Vehicle elèctric
- Serveis *sharing*

**Implementació LEDs**  
Eficiència energètica

**Serveis de valor afegit**

- Taquilles e-commerce
- Espais microdistribució



### Renovació tecnològica

- Caixers lectura òptica
- Sistemes de control
- Sortida dinàmica amb lector de matrícules
- Llum col·laborativa

### Sistemes d'accés i pagament electrònic en tots els països Saba



Cobertura **3G**

### Webs e-commerce

Espanya, Itàlia i Portugal



Com afrontar aquesta realitat? Amb una gestió eficient i moderna de la mobilitat que permeti una reducció de l'espai motoritzat.

#### **Oferta de mobilitat en xarxa**

L'aparcament ha de ser un eix central d'aquesta proposta, on s'integren diversos modes de transport i s'afavoreixi la intermodalitat, complementant i millorant el binomi transport públic-privat.

#### **Eficiència i sostenibilitat dels desplaçaments**

S'ha de posar fi al trànsit d'agitació i fomentar els desplaçaments intel·ligents punt a punt per optimitzar el trajecte, amb reserva d'aparcament.

#### **Compromís amb la mobilitat elèctrica i compartida**

Saba creu fermament en el vehicle elèctric i les diferents modalitats del *sharing* (cotxes, motos, bicicletes, etc.) ja no com una opció de futur, sinó com una realitat a dia d'avui i aposta de forma decidida per donar-los cabuda en les seves instal·lacions.

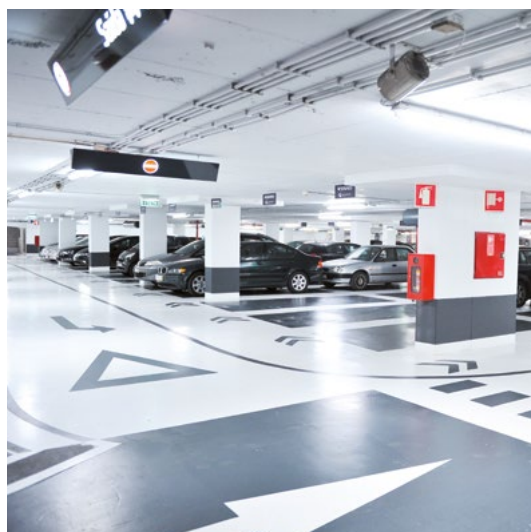
## INFRAESTRUCTURES DE VANGUARDA

Saba no renuncia a convertir els seus aparcaments en la referència del sector, duent a terme actuacions en gran part de la seva xarxa per actualitzar i redefinir les seves instal·lacions d'acord amb els últims estàndards de qualitat i innovació fixats per la companyia. Mitjançant aquestes modernitzacions, els aparcaments resulten més funcionals, lluminosos, segurs i sostenibles. Un clar exemple del valor diferencial de Saba en el sector.

### Principals eixos d'adequació de les instal·lacions



**PINTURA.** Millora la mobilitat i la percepció de netedat.



**SENYALITZACIÓ.** Facilita el flux de vehicles i persones.



INSTAL·LACIONS  
RENOVADES

44

A Espanya, Itàlia,  
Portugal i Xile  
fins el 2019

18.500

Places

El 2019, Saba haurà renovat un total de 44 aparcaments, arribant a les 18.500 places a Espanya, Itàlia, Portugal i Xile. En el present exercici, s'han planificat fins a 6 actuacions de gran abast a la nostra xarxa, entre les que destaca la de l'aparcament de Plaça de Catalunya a Barcelona. Aquesta infraestructura, un referent en la gestió de la mobilitat, es va inaugurar el 1967 juntament amb quatre aparcaments de la ciutat comtal, propiciant el naixement de Saba



**IL·LUMINACIÓ.** Millora la percepció de l'espai i la circulació.



**EFICIÈNCIA.** Cerca contínua de la sostenibilitat i un menor impacte ambiental.

---

IL·LUMINACIÓ LED

Punts de llum  
substituïts

---

43.000

El procés de redifinició de la imatge de Saba posa l'accent en l'ampliació de les places, sempre que sigui possible, però també en un disseny que afavoreix una alta lluminositat i una major sensació de confort. És en aquest àmbit en el qual es fonamenta la millora de l'experiència del client. Per aconseguir-ho, la companyia està instal·lant progressivament en els seus aparcaments un nou Sistema de Guiat de Vehicles (SGV) –llums LED que indiquen quan una plaça està disponible– que incorpora una il·luminació addicional, o “col·laborativa”, que permet il·luminar de manera més eficient i uniforme els punts tradicionalment foscos en l'entorn dels laterals del vehicle.

A més, aquest sistema, combinat amb la il·luminació LED del passadís central i amb detectors de presència, permet disposar d'un nivell de llum idoni adaptable a cada circumstància i eficient energèticament. En aquest apartat, no podem oblidar l'esforç efectuat per la companyia en els últims anys amb la finalitat de renovar la tradicional il·luminació dels aparcaments per tecnologia LED. En cinc anys, s'han substituït prop de 43.000 punts de llum en tots els països Saba.

El resultat de totes aquestes mesures de millora reverteix directament en la satisfacció dels clients. La puntuació mitjana obtinguda pel Grup el 2018 és d'un 7,7 sobre 10, fet que dona un Índex de Qualitat Global per sobre del 80%.

## MESURES DINÀMIQUES D'ACCÉS, SORTIDA I PAGAMENT

El 2018, Saba ha consolidat la implantació dels diferents mètodes d'accés i pagament electrònic fora d'Espanya. En total, els clients poden gaudir dels avantatges d'aquesta tecnologia en 130 aparcaments de la xarxa, on l'any passat es van registrar un total de 14 milions de moviments, un 19% més que el 2017.

SATISFACCIÓ  
DEL CLIENT

7,7/10



MOVIMENTS  
EL 2018

+19%

El VIA T i els seus equivalents en els diversos països Saba, permeten agilitzar l'entrada a la infraestructura i afavorir l'estalvi de temps i carburant. La companyia va ser pionera en la implantació d'aquesta tecnologia en els seus aparcaments, convertint-se ràpidament en un eix diferencial de servei al client de qualitat.

---

#### ESPANYA - VIA T



- 74 aparcaments
- 8 milions de moviments

---

#### ITÀLIA - TELEPASS



- 20 aparcaments
- 1,2 milions de moviments

---

#### PORTUGAL - VIA VERDE



- 24 aparcaments
- 4 milions de moviments

---

#### XILE - TAG



- 12 aparcaments
  - 900.000 moviments
-

En l'apartat tecnològic, l'any 2018 ha suposat un nou canvi de paradigma en la gestió dels Sistemes de Control de Saba. Sempre amb l'objectiu de facilitar la relació entre el client i l'aparcament, la companyia ha establert les bases d'una futura revolució en el sector; la implementació de la lectura de matrícules -també anomenada "sortida dinàmica"- com a mètode d'accés i sortida de l'aparcament.

Aquest pas és fonamental per introduir, en el mig termini, una nova fórmula de pagament 100% digital a les instal·lacions, associant la matrícula del vehicle a una targeta bancària i gestionant tot el procés fàcilment a través de l'App de Saba. A més, Saba tindrà la possibilitat de conèixer en major mesura als seus clients i promoure nous programes de fidelització, així com una major personalització dels productes que pot arribar a oferir.

A hores d'ara, la solució beneficia als clients de rotació que seguien recollint el tiquet en entrar. Després d'efectuar el pagament al caixer, el client ja no ha de mostrar el tiquet al lector QR de la sortida, perquè el sistema és capaç de creuar la seva matrícula amb el pagament ja efectuat i obrir-li la barrera sense esperes. Aquesta fórmula també s'aplica de forma automàtica als abonats que accedeixin a l'aparcament amb una targeta de proximitat, ja que associant la seva matrícula a aquesta targeta, el sistema els reconeix en entrar i en sortir només amb la imatge de la seva matrícula.

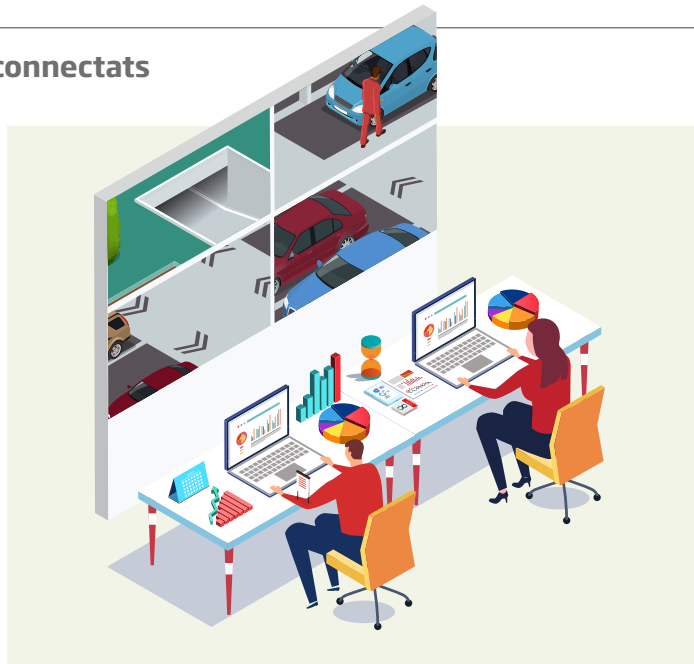
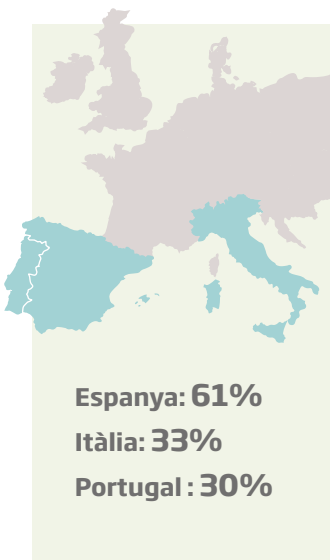
El 2019, està previst que aquest innovador sistema de sortida dinàmica entri en funcionament en més de 80 aparcaments d'Espanya, Itàlia i Portugal. D'aquesta manera, Saba continua reforçant el seu paper innovador en el sector de l'aparcament amb la millora de l'experiència del client com a principal vector.

## EL MILLOR NIVELL D'ATENCIÓ AL CLIENT DES DEL CAC

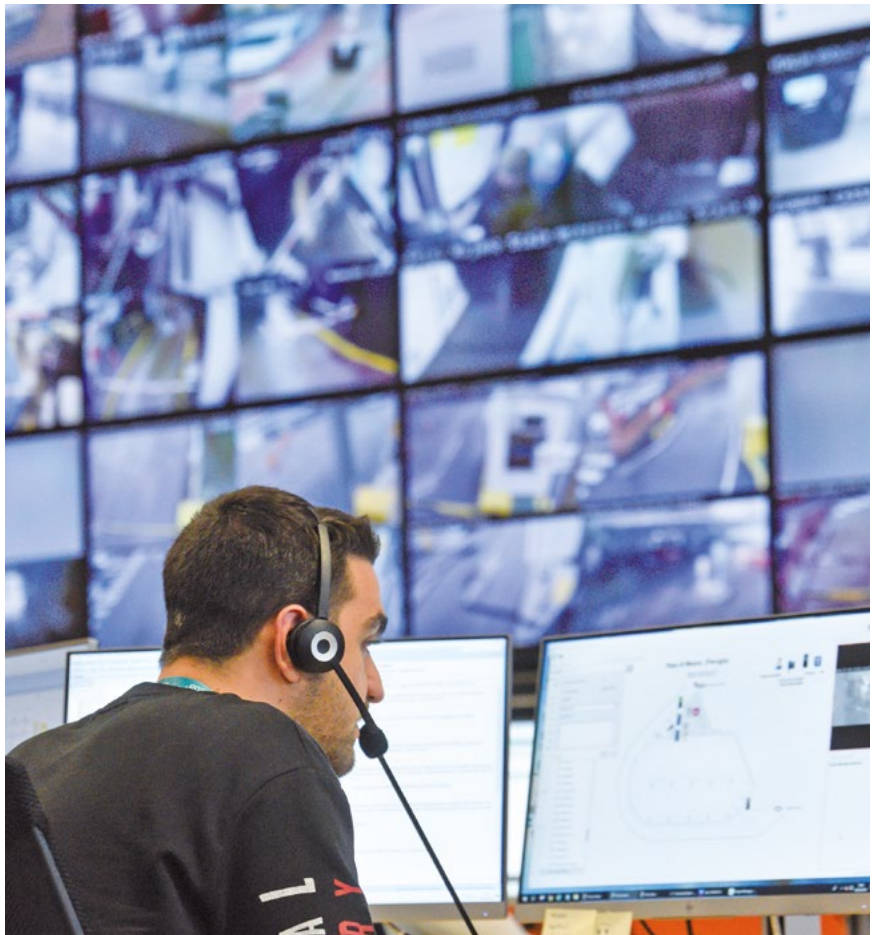
Saba s'esforça per ser una companyia de referència en àrees com l'eficiència, la innovació tecnològica i la proactivitat comercial. En aquest sentit, el Centre d'Atenció i Control (CAC) respon de forma transversal a aquest posicionament. El CAC és fonamental en la millora del nivell d'atenció al client, actuant no només com un centre de gestió en remot, sinó com un veritable Call Center amb vocació comercial que permet a Saba augmentar la qualitat del servei als seus clients.

El 2018, el CAC suma 188 aparcaments connectats a Espanya, Itàlia i Portugal, un 11% més que el 2017. El procés d'internacionalització de la principal plataforma d'atenció al client de Saba continua la seva expansió i l'any passat va atendre 1,4 milions de trucades d'interfonia des dels aparcaments, el que es tradueix en més de 3.800 trucades diàries.

### CAC: 188 aparcaments connectats



Per un altre costat, el CAC va rebre prop de 38.000 requeriments relacionats amb productes de la companyia i sol·licituds d'atenció al client a través dels seus diversos canals de comunicació. Saba atorga al CAC un paper estratègic no només en el seu rol de departament d'atenció al client, sinó que està convençuda que el creixement de la companyia s'ha de recolzar també sobre aquesta peça fonamental. L'alt coneixement del client que proporciona, sumat a la capacitat de resolució d'incidències, converteix al CAC en un dels pilars de Saba.



SABA.ES  
EL 2018

MILIONS  
DE VISITES

1,3

+63%

TRANSACTIONS

+58%

19.000

## INNOVACIÓ I SOSTENIBILITAT

### Digitalitzar l'aparcament

Assistim a una nova realitat tecnològica que motiva a Saba, amb més de 50 anys en la gestió d'aparcaments, a oferir més qualitat de servei i nous productes. És en aquesta línia que la companyia avança, apostant per mesures que potencien noves fórmules comercials, especialment en el terreny digital, així com també el reforç de la innovació i el desenvolupament de noves tecnologies aplicades als aparcaments per millorar la satisfacció dels clients.

El 2018, Saba ha seguit treballant per afiançar la digitalització del seu negoci, impulsant la venda de productes 100% digitals i portant el nou model de web e-commerce fora d'Espanya. A finals de 2018, veiem la llum les renovades *sabait.it*, a Itàlia, i *saba.pt*, a Portugal. Aquestes webs no només presenten el mateix look&-feel de *saba.es*, llançada el 2016, sinó que ja són plataformes de venda de productes plenament operatives. A Xile, *saba-chicle.cl*, ha renovat la seva imatge el 2018, adaptant-se als nous estàndards de Saba i oferint una visió homogènia de totes les webs del Grup.

A Espanya, *saba.es* ha seguit demostrant el seu potencial de creixement el 2018. Les visites han augmentat un 63% respecte el 2017, arribant als 1,3 milions de visites. En la mateixa línia, les transaccions han crescut un 58%, el que ha comportat un augment del 49% en ingressos. L'e-commerce de Saba a Espanya és ja el principal canal de venda de productes de tot el Grup, una fita per una empresa del sector aparcaments.



Malgrat l'esforç per digitalitzar el seu negoci, Saba segueix treballant per oferir un catàleg de productes sempre adaptat a les necessitats dels seus clients. La companyia està compromesa a potenciar comercialment les seves instal·lacions, fet que permet atendre les demandes de diferents segments de clients, amb nous productes, i adaptar l'oferta comercial a nous hàbits de consum, contribuint a més a millorar la gestió de la mobilitat.

A les campanyes comercials destinades a grans comptes com la dels aparcaments de la Xarxa Adif o a la signatura dels acords per permetre la reserva d'aparcament mitjançant *renfe.com* (vendes creuades), s'hi han de sumar infinitat de campanyes als aparcaments que la companyia explota als diferents països on opera.



Així, el 2018 s'han fet campanyes per guanyar abonats en més de 60 aparcaments amb grans resultats en termes de facturació, sense oblidar aquelles accions comercials destinades a nínxols de públic més petits, com les de productes Saba Tempo, implementades en prop de 80 aparcaments. Per Saba, no hi ha col·lectiu que pugui quedar oblidat en el seu espectre de productes, tant si és B2B com B2C, i amb aquest objectiu ha redissenyat diversos materials promocionals en tots els països Saba per a hotels, comerços, empreses, hospitals, oci o residents.



**El abono que necesitas  
para sentirte como en casa**

Si vives o trabajas cerca, esta es tu casa.  
Infórmate sobre nuestros abonos en la  
Sala de Atención al cliente o en [saba.es](http://saba.es).

SHOP ONLINE  
[www.saba.es](http://www.saba.es)

saba<sup>o</sup>

## Una aposta decidida per les Xarxes Socials

Saba va obrir el febrer de 2018 els seus perfils a Facebook, Twitter, LinkedIn i WhatsApp. L'objectiu principal dels mateixos era interactuar amb diferents públics d'interès allà on aquests es comuniquen de forma habitual, adaptant el missatge i el to segons el canal, oferint així una nova plataforma d'Atenció al Client i de Comunicació. En definitiva, Saba volia estar present en aquest nou entorn després d'haver donat un salt digital amb la seva nova web e-commerce, entenent que el perfil dels seus clients també havia canviat.

Reducimos la distancia  
entre tú y nosotros

A partir de ahora, tienes tres nuevos canales de atención al cliente  
para estar informado y recibir nuestras ofertas

*¡Síguenos!*

 @My.Saba.es

 @My\_Saba\_es

 662 418 060

SHOP ONLINE  
www.saba.es

saba®

La constància i la dedicació de diverses àrees de la companyia han permès arribar a fites rellevants en el terreny digital. A Facebook, Saba ha consolidat la major comunitat del sector a Europa amb prop de 10.700 fans als que ha dirigit més de 200 publicacions. Twitter, per la seva banda, exerceix com una important eina d'Atenció al Client amb més de 100 comentaris atesos en aquests primers mesos de funcionament. A LinkedIn, la plataforma pensada pel públic intern de Saba i també per aquelles persones interessades en l'actualitat de la companyia, s'ha arribat a un alt nivell d'*engagement* que se sosté gràcies a publicacions corporatives sobre actes institucionals de Saba, informacions sobre medi ambient o Responsabilitat Social Corporativa i altres que reforcen el paper com ocupador de Saba. Per últim, cal destacar el paper de WhatsApp, una eina 100% d'Atenció al Client en la qual Saba té un perfil com a empresa. La xarxa de missatgeria ha recollit més de 1.400 sol·licituds d'informació i creix mensualment.



#### Facebook

- >10.000 fans
- La major comunitat del sector a Europa



#### Twitter

- 175 publicacions
- Canal d'Atenció al Client



#### LinkedIn

- 700 seguidors
- Comunicació institucional i *engagement*



#### WhatsApp

- >1400 missatges
  - Creixement exponencial
-

El recorregut en Xarxes Socials no ha fet més que començar, convençuts que són una eina indispensable per a millorar el nostre servei al client. En aquest sentit, s'impulsarà l'obertura d'aquests canals en d'altres països Saba, a la vegada que se seguirà reforçant la presència en altres xarxes com Google Maps –on Saba compta amb més de 1.000 valoracions dels seus aparcaments– o Trip Advisor.

### **L'aparcament, un *hub* de serveis sostenibles**

De la visió de Saba pel que fa a la mobilitat urbana es desprèn la proposta de Saba en aquest mateix àmbit: la concepció d'un aparcament que va més enllà. Creiem en un *hub* de serveis que aprofita els avantatges de localitzacions estratègiques i d'unes instal·lacions obertes 24 hores al dia al servei de la ciutat, que funcioni com un agent totalment integrat en la política i la cadena de mobilitat de la ciutat i en plena coordinació amb la resta de mitjans de transport. Que contribueixi a la desaparició progressiva dels vehicles de la via pública, de forma que només hi hagi vehicles circulant, reduint així el trànsit d'agitació.





### ■ **Vehicle elèctric**

Convençuda de la importància estratègica de la mobilitat elèctrica, Saba ha instal·lat 144 punts de recàrrega elèctrica en 36 aparcaments de tot Espanya, que seran gestionats per Endesa.

### ■ **Cobertura 3G**

Saba dotarà més de 40 aparcaments a tot Espanya amb connexió 3G -escalable a 5G- amb una solució oberta a tots els operadors del mercat, afavorint el servei al client i l'ampliació dels serveis de valor afegit existents.

### ■ **Serveis *sharing***

Saba manté acords amb els principals operadors de *carsharing* en diverses ciutats d'Espanya i Itàlia. Està previst ampliar aquest ecosistema de mobilitat compartida a d'altres mitjans de transport unipersonals com bicicletes, motos o patinets elèctrics.

### ■ **Taquilles e-commerce PUDO (Pick Up, Drop Off)**

Disponibles en prop de 20 aparcaments de Saba, permeten recollir o tornar les compres que es fan per Internet aprofitant les immillorables localitzacions dels aparcaments. El servei redueix el trànsit al centre de la ciutat i la contaminació.

### ■ **Microdistribució**

A Barcelona, diversos aparcaments serveixen de petits magatzems des dels quals es fa el repartiment de petites mercaderies amb mitjans unipersonals de mobilitat. La denominada "distribució d'última milla" suposa una millora per la mobilitat i el medi ambient.



## PROJECTES DIFERENCIALS

### Connectivitat 3G en més de 40 aparcaments

Els clients de Saba poden beneficiar-se d'una major connectivitat als aparcaments i accedir a nous serveis de valor afegit que requereixin l'ús de dades mòbils, com el *carsharing*, els punts de recollida d'e-commerce o el pagament mitjançant aplicacions mòbils. Aquest salt qualitatiu en el servei al client ha arribat a Saba i a Bamsa per dotar de cobertura de banda ampla mòbil, també coneguda com 3G, un total de 43 aparcaments a Espanya durant 2018 i 2019.

Amb aquesta tecnologia, els aparcaments de Saba i de Bamsa es preparen pel desplegament futur del 5G, amb una solució oberta a tots els operadors del mercat. Concretament, seran 31 aparcaments a Barcelona (12 d'aquests gestionats per Saba i els 19 restants dins del perímetre de Bamsa), 2 a Girona, 1 a Mataró, 1 a Terrassa, 2 a Sevilla, 1 a Madrid, 1 a Alacant, 1 a Marbella, 1 a Pamplona, 1 a La Corunya i 1 a Castro Urdiales.

Durant el desplegament del 3G s'instal·laran més de 500 petites antenes en les diferents plantes d'aquests aparcaments, especialment a les zones d'ús principals com caixers, centres de control, punts de recàrrega de vehicles elèctrics, àrees de *carsharing* o carrils de circulació, entre d'altres.



## La xarxa de càrrega elèctrica en aparcaments més gran d'Espanya

El 2018, Saba i Bamsa van signar un acord amb Endesa que contempla la instal·lació de fins a 400 punts de recàrrega en prop de 50 aparcaments de la seva xarxa. El desplegament inicial s'ha efectuat en 14 ciutats –Barcelona, Madrid, La Corunya, Alacant i Marbella, entre d'altres– amb 144 punts de recàrrega en 36 aparcaments, que ja estan en funcionament, i que han comptat amb les subvencions del Pla de Suport a la Mobilitat Alternativa del Ministeri d'Energia (Pla Movalt).



**HAZTE SOCIO  
DE ECAR AHORA  
Y DISFRUTA  
SUS VENTAJAS**

Ahorrarás 5 céntimos por kW en cada recarga por ser socio de ecar y efectuar tus recargas en SABA y BAMSA.

Los 200 primeros socios no pagan cuota de alta.

Infórmate en el teléfono gratuito  
**800 760 255**

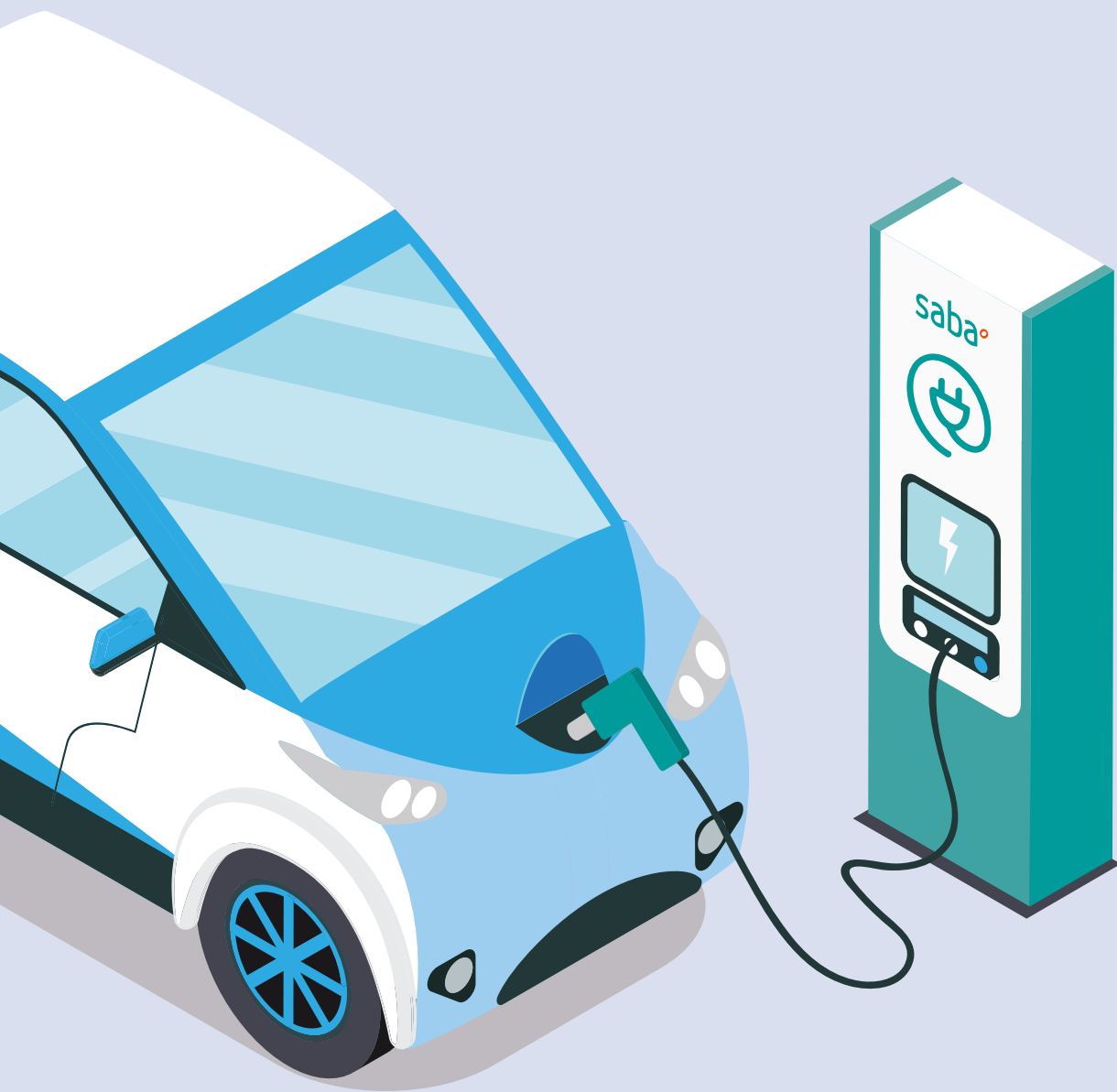
saba barcelona bamsa endesa

Aquest projecte dona continuïtat a l'esforç fet en els últims anys per incorporar diferents models de mobilitat i nous serveis de valor afegit als aparcaments, concebuts com *hubs* de serveis, conscients que adaptar-se als nous temps suposa apostar pel canvi i introduir les noves tecnologies per millorar el servei al client. Gràcies a aquest acord amb Endesa, Saba incrementarà els punts de recàrrega als seus aparcaments durant 2019, en funció de les subvencions disponibles i de l'evolució de la demanda.

Saba i Bamsa assumeixen el desenvolupament i inversió d'aquesta xarxa de recàrrega semirràpida, a 22kW, amb el connector universal per aquest tipus de càrrega, i oberts a qualsevol client, tant de rotació com abonats.



# 05 | LA SOSTENIBILITAT A SABA



## POLÍTICA DE LA COMPANYYIA

La política de Saba integra el compromís, la responsabilitat i la participació activa amb la societat i el territori com una part imprescindible de la filosofia de gestió i desenvolupament de la companyia.

El conjunt de l'organització participa i col·labora, en la mesura del possible, en la implementació de la cultura de Responsabilitat Social Corporativa (RSC) establerta. La forma de treballar de Saba és un projecte compartit de compromís traduït en servei al client, implicació i responsabilitat amb tots els territoris en els que opera i ser part activa en el progrés de la ciutat. Tot això, juntament amb la identitat de marca, els aspectes socials i ètics, conformen els elements diferenciadors de Saba. La integració i consolidació de la RSC en el negoci permet enfortir la transparència i la correcta gestió dels grups d'interès. De fet, el full de ruta que marca l'estratègia de sostenibilitat està alineat amb els GRI *standards*.

### PRINCIPALS ACTUACIONS

Per a Saba, la creació de valor per a la societat i el medi ambient és una prioritat. Per aquest motiu, s'esforça per mantenir una estratègia de sostenibilitat sòlida i gestionar de forma idònia els aspectes de major rellevància de caràcter econòmic, ambiental i social. Durant l'exercici 2018, la companyia ha reiterat el seu suport a projectes com el **Pacte Global de les Nacions Unides (UN Global Compact)**, la major iniciativa voluntària en matèria de Responsabilitat Social Corporativa al món, que compta amb més de 13.000 entitats en 170 països.

Precisament, d'aquest Pacte se'n desprèn l'**Agenda 2030**, que desgrana els objectius de la comunitat internacional en el període 2016-2030 per eradicar la pobresa i afavorir un desenvolupament sostenible i igualitari. Saba exerceix la seva activitat en el marc dels **Objectius de Desenvolupament Sostenible (ODS) de les Nacions Unides**, per a maximitzar l'impacte positiu i minimitzar el negatiu. Un any més, la companyia treballa per fer d'aquests principis part de l'estratègia, la cultura i les accions quotidianes del negoci, així com involucrar-se en projectes cooperatius que contribueixen als objectius més amplis de desenvolupament.

---





Xarxa Pacte Mundial Espanya  
WE SUPPORT

Per la pròpia naturalesa del negoci, l'activitat de Saba es duu a terme tenint en compte especialment els objectius que tenen relació amb l'acció pel clima, en la línia de les accions per a combatre el canvi climàtic i els seus efectes; les ciutats i comunitats sostenibles, amb el desenvolupament de solucions en l'àmbit de la mobilitat urbana; i la innovació, millora i tecnologia de les infraestructures.

Malgrat això, per tenir una visió integral de futur i continuar amb el model d'empresa sostenible que aspira a ser, és necessari tenir en compte també la resta d'objectius. La salut i el benestar dels treballadors, clients i col·laboradors, reforçant la prevenció de riscos laborals i la instal·lació de recursos com desfibril·ladors; contribuir amb els col·lectius més desfavorits és l'aposta de Saba per la fi de la pobresa. Per un altre costat, la pauta d'un Pla d'Igualtat per aconseguir la paritat de gènere; involucrar-se amb la societat oferint treball digne, apostant pels contractes fixes per a fomentar el creixement econòmic; i aliances de referència amb la finalitat d'aconseguir els objectius proposats, com associar-se a la Societat Espanyola de Compliance (ASCOM). En definitiva, la innovació social i el desenvolupament formen part de l'ADN de Saba, de forma que el compliment dels ODS és la millor forma que la companyia sigui socialment responsable.

## MEDI AMBIENT

Des de 2011, Saba ha posat en marxa una sèrie d'actuacions identificades com les millors pràctiques en termes d'eficiència energètica i mediambientals. Es tradueix precisament en més estalvi, optimització de la gestió i, en definitiva, en consolidar la marca Saba com un operador industrial de referència compromès amb la sostenibilitat. La política de la companyia estableix invertir recursos econòmics en un manteniment més eficient que minimitzi les emissions de CO<sub>2</sub> a través de la millora dels processos i la compra d'equips energèticament eficients, d'acord amb la legislació vigent, amb l'objectiu de minimitzar l'impacte mediambiental de l'activitat.

---

ISO 50001  
Primera empresa del  
sector certificada



---

ISO 14001



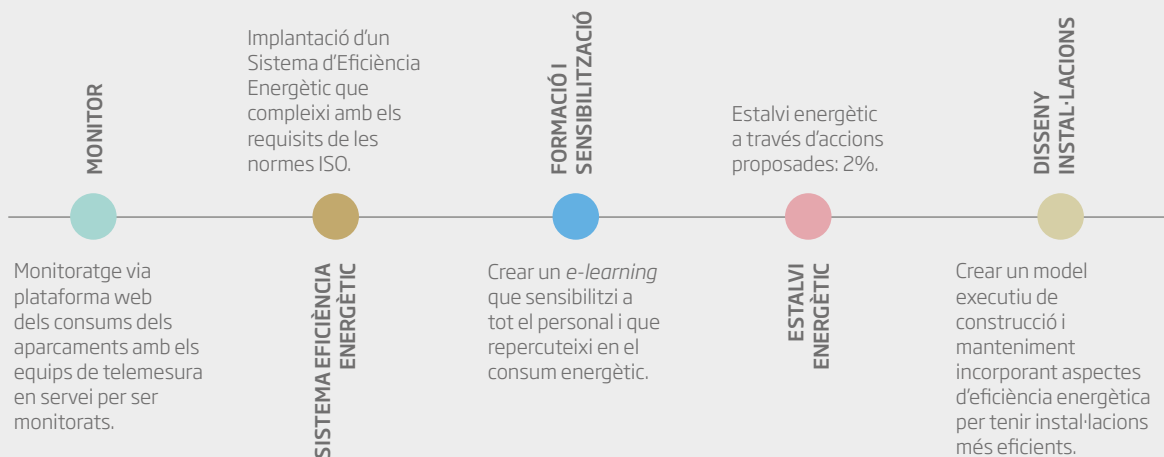
## EFICIÈNCIA ENERGÈTICA

El propòsit de Saba és implementar accions que minimitzin les emissions de CO<sub>2</sub> derivades de l'activitat, amb una clara aposta per la mobilitat sostenible. En el marc de directrius i eines sobre les que s'estableixen les polítiques del Grup, la companyia disposa d'una plataforma denominada "Monitor", ja implantada en més del 90% de la xarxa, com a sistema de control dels consums mitjançant el monitoratge en temps real de les instal·lacions, que és bàsic per al bon funcionament del Sistema d'Eficiència Energètica ja implantat i que es tradueix en un major estalvi en el consum.

Així mateix, Saba ha creat un *e-learning* de formació i sensibilització en matèria de medi ambient i eficiència energètica, pel correcte aprenentatge dels seus empleats pel que fa a l'estalvi de consum elèctric. Respon a accions concretes com la il·luminació LED, la instal·lació d'ascensors d'alta eficiència energètica o l'ús de vehicles elèctrics per activitats durant l'horari laboral. També cal destacar un disseny de les instal·lacions més eficient creant models de construcció i manteniment específics.

El 2018, Saba ha obtingut la certificació energètica ISO 50001 a Espanya i Itàlia, convertint-se en la primera empresa del sector d'aparcaments en aconseguir-la i, a més, s'ha impulsat un procés per implantar-la a la resta de països on opera. La distinció és el resultat del pla d'eficiència energètica implementat per la companyia durant els últims anys. Des de 2018 i amb una validesa de tres anys, Saba està immersa en el projecte META, ideat per a incorporar millores que incideixin en el comportament energètic, l'estalvi del consum i el canvi climàtic.





## PETJADA DE CARBONI

Des de la seva refundació el 2011, Saba calcula anualment la seva petjada de carboni amb l'objectiu de conèixer l'impacte de l'empresa sobre el canvi climàtic, així com l'evolució de les emissions. Aquest impacte es mesura mitjançant un inventari en el que s'estableixen els límits operacionals d'acord amb el que s'estableix a "The Greenhouse Gas Protocol", a *Corporate Accounting and Reporting Standard* i en les directrius de l'ISO 1406-1:2012.

La petjada de carboni s'organitza en abasts segons els graus d'incidència que l'activitat pugui tenir sobre cadascun d'ells. L'abast 1 fa referència al gasoli de les flotes de vehicles i a les fuites de gasos refrigerants; l'abast 2 al consum elèctric; i l'abast 3 a la compra de béns i serveis relacionats amb l'activitat i els residus emesos.



---

CONSUM  
D'ELECTRICITAT  
2018

---

-3%

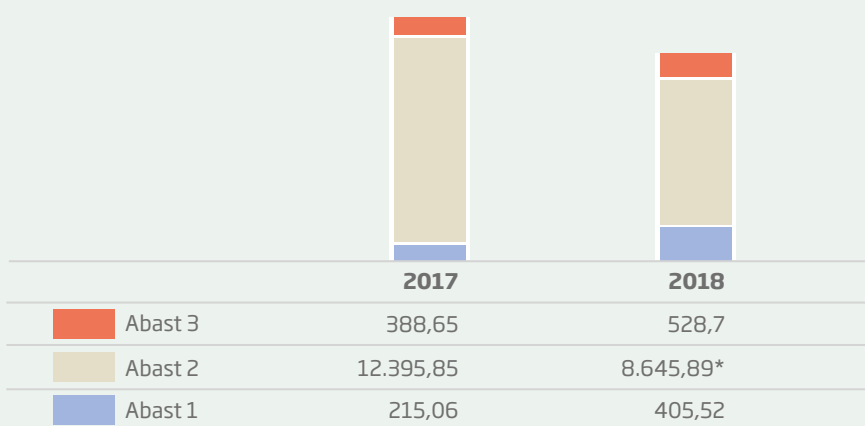
Amb la finalitat de continuar implantant mesures de reducció més eficients i avançar cap a l'excel·lència en sostenibilitat, Saba s'ha sotmès, de forma voluntària i per quart any consecutiu, a una verificació del càlcul de la petjada de carboni per un tercer independent, sempre amb la convicció d'oferir la màxima transparència i un anàlisi exhaustiu de les dades. El resultat d'aquest càlcul revela que un 95% de les emissions del Grup són derivades del consum energètic (abast 2), que el 2018 s'ha reduït en un 3% respecte el 2017 gràcies a les mesures d'eficiència energètica..

El resultat de les emissions totals de CO<sub>2</sub> durant el 2018, se situa en 9,6 t, el que suposa una reducció del 25% respecte a la dada recollida el 2017. Aquesta important caiguda en les emissions respon a una modificació del càlcul de la petjada de carboni, que en anys anteriors es feia en base al Factor d'Emissió d'electricitat publicat per la Comissió Nacional del Mercat i la Competència (CNMC) per Espanya i al de l'Agència Internacional de l'Energia (IEA) per Itàlia, Portugal i Xile. Degut a un canvi en la modalitat del *reporting*, s'ha aplicat el mateix valor per tots els països Saba, publicat per la IEA.

## EMISSIONS GEH

Mesures en Tn CO<sub>2</sub>  
equivalent

(\*) El 2018 s'ha modificat el càlcul al prendre com a referència un Factor d'Emissió diferent al d'anys anteriors.



El concepte clau és innovar reduint el consum. Ser responsable amb el medi ambient no només és rellevant des del punt de vista de la sostenibilitat, sinó que és crític des de la perspectiva empresarial de Saba: no és possible una mobilitat sostenible sense un apropiat enfocament en estalvi d'energia, reducció d'emissions i adaptació al canvi climàtic.

## EQUIP HUMÀ

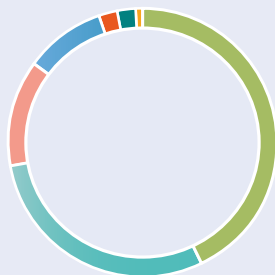
Les persones que conformen Saba són la base essencial per sostenir el que es podria denominar com l'estil Saba: cultura de servei al client, compromís amb l'entorn, responsabilitat i honestedat amb els proveïdors i implicació amb la societat. La companyia treballa per garantir la igualtat d'oportunitats i la no discriminació per

## PLANTILLA PER PAÏSOS

a 31 de desembre  
de 2018

No s'inclouen els empleats  
a República Txeca perquè  
el país es va incorporar  
el 2019.

(\*) Inclou empleats a  
Andorra.



**43%**  
Espanya\*

**29%**  
Regne Unit

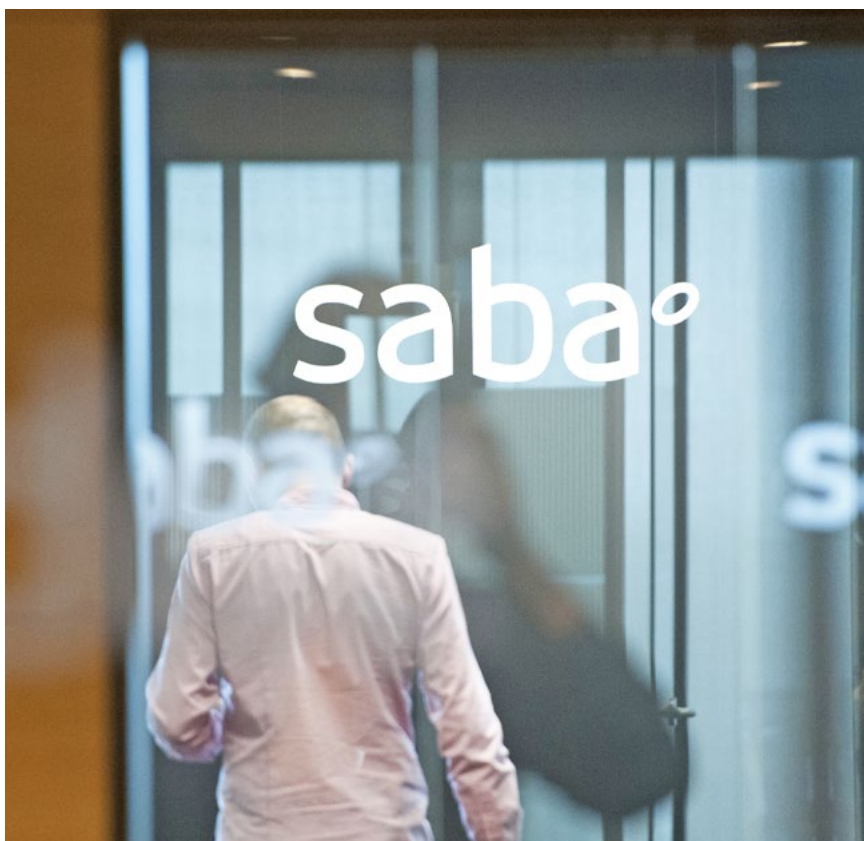
**13%**  
Xile

**10%**  
Itàlia

**2%**  
Alemanya

**2%**  
Portugal

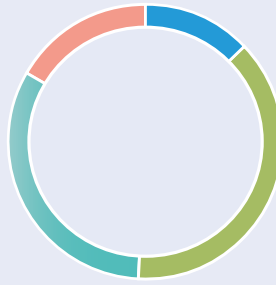
**1%**  
Eslovàquia



raó de gènere, raça, país d'origen, religió o edat. Per això, Saba treballa a diari per aconseguir l'excel·lència en la gestió dels recursos humans, vetllant per mantenir una adequada alineació entre les necessitats dels seus professionals i els objectius estratègics de la companyia i fomentar una relació de compromís mutu per tal de progressar conjuntament.

PLANTILLA PER  
RANG D'EDAT  
a 31 de desembre  
de 2018

No s'inclouen els  
empleats dels nous  
països Saba.



**13%**  
<30 anys

**38%**  
30-44 anys

**33%**  
45-54 anys

**16%**  
>55 anys

El creixement i l'expansió recent de Saba han vingut acompanyats d'un substancial augment de la plantilla, distribuïda en cadascun dels països en els que opera. Un dels eixos d'actuació principals de la companyia és assegurar un treball digne i amb condicions laborals òptimes, pel que any rere any augmenten els contractes fixes en comparació amb els eventuais.

La importància de les persones per aconseguir l'èxit de l'organització també passa per oferir oportunitats de creixement i de desenvolupament professional, així com incloure diversitat de personal com a font de riquesa per a la innovació i l'aprenentatge conjunt. D'aquesta manera, s'intenta arribar a una distribució de la plantilla per rangs d'edat de forma equitativa; actualment, els treballadors de Saba se situen en una edat mitjana d'uns 40 anys.

Saba és conscient que la formació i el desenvolupament professional juga un paper clau en el procés de creació de valor. Per aquest motiu, anualment s'implementa el Pla de Formació en el que es treballen aspectes vinculats als coneixements operatius relatius al propi negoci i aquells que fan referència a les habilitats professionals. Amb aquest objectiu, el 2018 s'ha posat en marxa la plataforma de formació *e-learning* Campus Saba, amb una mitjana de més de 24.700 hores de formació impartides.

## DISTRIBUCIÓ DE LA PLANTILLA PER GÈNERE

No s'inclouen els empleats a República Txeca perquè el país es va incorporar el 2019.



## CONTRACTES INDEFINITS

No s'inclouen els empleats dels nous països Saba.

84%

## ACCIONS SOCIALS I VINCULACIÓ AMB EL TERRITORI

És un fet que les ciutats i la societat evolucionen constantment, i amb ells ho fa Saba. La companyia està immersa permanentment en un procés de revisió, reformulació i desenvolupament per adaptar-se a les necessitats dels clients i dels ciutadans, sempre orientada a la qualitat de servei i a la vinculació dels territoris en els que opera.

Des del seu naixement, l'estil Saba sempre s'ha mantingut amb el compromís de ser partícip de l'evolució de les ciutats i contribuir a la sostenibilitat i a la responsabilitat empresarial. En aquest eix d'actuació, la companyia col·labora amb projectes de Responsabilitat Social Corporativa que actuen en els països en els que té actius. A més del recolzament a projectes d'àmbit cultural i social, Saba contribueix amb els col·lectius més desfavorits i amb les organitzacions que operen per a la millor convivència en les ciutats.

Precisament en aquesta categoria, destaquen les col·laboracions amb Càrites, per al reforç educatiu i pedagògic i l'ajuda a mares sense recursos; la Fundació Pere Tarrés, la Fundació Roger Torné i Aldeas Infantiles, amb la contribució a programes per a nens en risc d'exclusió social.

El compromís amb la societat és un dels eixos d'actuació principals de la companyia, marc que dona cabuda a la col·laboració amb l'Hospital Sant Joan de Déu, en el projecte *SJD Pediatric Cancer Center* Barcelona; i amb l'Hospital Vall d'Hebron, en la iniciativa del Centre de Neonatologia Avançada, ambdós a Barcelona. La vinculació amb el territori, un altre dels fulls de ruta de la companyia, permet contribuir amb el medi ambient mitjançant fundacions com Plant-for-the-Planet.

En aquest sentit, Saba estén la mà a la cooperació amb la inclusió laboral. Com a eina de suport, la companyia ofereix orientació professional i acadèmica al servei de l'alumnat, professorat i centres educatius, organitzant visites a les instal·lacions mitjançant iniciatives com el Projecte de Vida Professional impulsat per l'Ajuntament de Barcelona. Així mateix, destaca la col·laboració amb la Fundació Envera, per a la integració sociolaboral de persones amb discapacitat; o el programa "Incorpora" de La Caixa. Saba no només dóna suport a associacions externes, sinó que també aplica la cultura de l'inclusió laboral de persones en risc d'exclusió en la seva pròpia organització.

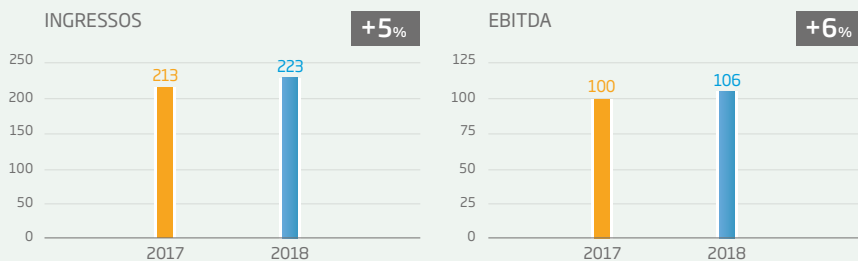




# 06 | INFORMACIÓ FINANCERA



**MARGE 48%**



El 2018, els ingressos d'exploració del perímetre de gestió de Saba se situen en els 223 milions d'euros (+5%), mentre que l'EBITDA arriba als 106 milions d'euros (+6%), amb un marge del 48%, que ha evolucionat de forma creixent en els últims anys i que és el més alt de tot el sector a nivell internacional. Les noves societats incorporades al perímetre de Saba com a conseqüència de l'operació de creixement tancada el desembre de 2018 no han tingut impacte en el compte de resultats consolidat d'aquest exercici.

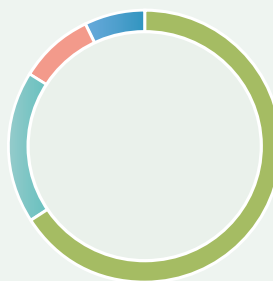
Les principals magnituds de Saba reflecteixen, d'una banda, un comportament estable del negoci i, de l'altra, els esforços fets pel conjunt de l'organització amb la finalitat d'incrementar l'eficiència operativa del negoci, implantar iniciatives que permetin a la companyia convertir-se en referència del sector, amb particular èmfasi en els nous sistemes de suport, noves tecnologies i eficiència energètica, a més de noves fórmules i iniciatives comercials, i en desenvolupar una gestió activa dels contractes, enfocant-se cap al creixement.

Saba va invertir 250 milions d'euros en l'exercici de 2018, dels quals 232 milions d'euros, un 93% del total, es van destinar a expansió.

Com en exercicis anteriors, Saba continua amb les seves mesures d'optimització i gestió de la despesa. L'adequació dels canals de comercialització, amb especial èmfasi en la via digital, així com dels productes a les demandes actuals, confirma una línia de treball orientada a la millora continuada que s'ha de traduir en una major rendibilitat. Les tradicionals polítiques de creixement selectiu, basat en criteris de rendibilitat i seguretat econòmica i jurídica, així com les accions orientades a la gestió eficient de les explotacions i la innovació tecnològica continuen formant part dels vectors d'actuació de Saba.

## INGRESSOS PER PAÍS 2018

(\*) Inclou Andorra



**65%**  
Espanya\*

**18%**  
Itàlia

**9%**  
Xile

**8%**  
Portugal

## SITUACIÓ FINANCERA

L'estructura financera del Grup busca limitar els riscos derivats de la incertesa dels mercats financers intentant minimitzar els efectes potencials adversos sobre la rendibilitat financera. Al llarg de 2018, la companyia ha seguit treballant per disposar de les eines i la flexibilitat que li permetin poder continuar amb el seu objectiu de creixement i diversificació. En aquest sentit, el Grup avalua de forma permanent la seva estructura financera i, de la mateixa manera, ha d'estar en condicions de poder millorar-la sempre i en tot moment, segons el context de mercat i la seva pròpia evolució.

Saba ha registrat un resultat financer net menor el 2018, degut a un menor nivell de deute i gràcies al procés, que es va dur a terme el 2017, de millores dels finançaments existents en el perímetre d'aparcaments a Europa (Club Deal) i Xile, que es van traduir principalment en millors condicions de preu, ampliant en el cas de Xile la capacitat d'endeutament addicional, a més de millorar la disposició de caixa futura, entre d'altres aspectes. Per un altre part i en la mateixa línia de millorar les condicions de l'estructura financera de la companyia, també es va tancar el 2017 una ampliació de cobertures de tipus d'interès.

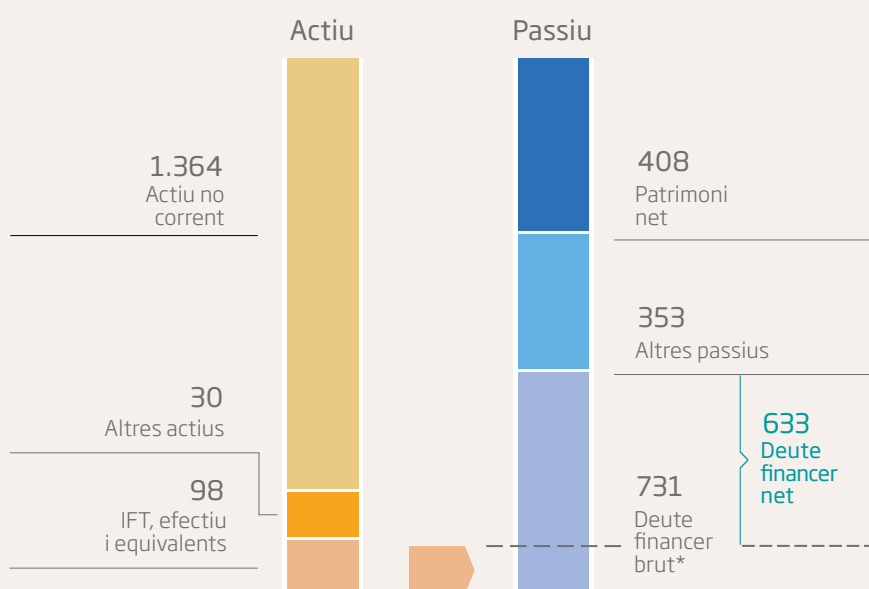
Els actius total de Saba a 31 de desembre de 2018 arriben als 1.491 milions d'euros. El patrimoni net consolidat a 31 de desembre de 2018 ascendeix a 408 milions d'euros, mentre que el deute financer brut (deute financer comptable sense passiu per derivats) se situa en 731 milions d'euros i el deute financer net, en 633 milions d'euros. En referència a la distribució del deute, a tancament de l'exercici 2018 el deute a llarg termini representa més del 70%, mentre que el venciment mitjà del mateix se situa en el 2021.



Per minimitzar l'exposició al risc del tipus d'interès, Saba manté un alt percentatge del deute en tipus fix o fixat mitjançant cobertures, del 70%, pel que no s'estima que eventuais variacions en els tipus d'interès poguessin tenir un impacte significatiu en els comptes de la companyia.

BALANÇ  
CONSOLIDAT  
a 31 de desembre  
de 2018  
Milions €

(\*) Deute financer comptable, sense passiu per derivats.



## GESTIÓ DEL RISC DE NEGOCI

El Grup té establerta una política de gestió de riscos basada en una metodologia d'identificació, anàlisi i avaluació dels diversos riscos del negoci. Com a risc s'entén aquell esdeveniment que pugui impactar negativament en el compliment dels objectius estratègics de la companyia. El conjunt de tots els riscos es categoritza en base a diverses tipologies definides prèviament, establint a la vegada un grau de prioritització, uns mecanismes de gestió i uns plans d'acció orientats a reduir els diversos riscos a un nivell acceptable.

Els principals riscos de negoci identificats son els següents:

**Maduresa dels contractes:** Riscos derivats de l'antiguitat de les concessions i contractes al portfoli i del grau de capacitat de substitució de les mateixes per noves oportunitats de negoci que assegurin el creixement del mateix.

**Innovació tecnològica:** Desenvolupament de la innovació tecnològica proactiva a mig i llarg termini, alineada amb l'estratègia i tenint en compte els requeriments de tots els departaments del Grup.

**Ecosistema de la mobilitat:** Identificació i execució del rol del Grup a l'ecosistema actual de la mobilitat. Canvis en l'Administració i la política urbanística a les ciutats (noves zones urbanístiques, restricció del trànsit en àrees centríques, etc.) així com canvis en la mobilitat i hàbits de circulació de les persones (nous serveis de transport alternatius, cotxe elèctric o cotxe compartit, entre d'altres).

**Competència:** Treballar en assegurar la sostenibilitat del negoci tenint en compte els competidors de productes substitutius existents. Definició, identificació i alineació dels productes i proposta de valor de la companyia amb les necessitats dels clients en tots els països, assegurant els nivells de qualitat desitjats.

**Grau d'adequació de l'estat i seguretat de les infraestructures,** acompanyat del desplegament en la gestió remota dels aparcaments, que obliga a un monitoratge constant.

## GESTIÓ DEL RISC FINANCER

La política del Grup és cobrir aquelles exposicions significatives sempre que existeixin instruments adequats i el cost de cobertura sigui raonable pels riscos coberts. La gestió del risc financer està controlat per la Direcció Econòmica Financera del Grup, prenent decisions oportunes prèvia autorització del Conseller Delegat i del Consell d'Administració de Saba.

Els principals riscos financers identificats són els següents:

**Risc de tipus de canvi.** El Grup opera en l'àmbit internacional i posseeix actius al Regne Unit i Xile, pel que està exposat a risc de tipus de canvi per operacions amb la lliura esterlina i el pes xilè. El risc de tipus de canvi sorgeix de transaccions comercials futures, actius i passius reconeguts i inversions netes en operacions a l'estranger.

En aquest sentit, una variació d'un 10% en el tipus de canvi €/pes xilè i/o €/lliura esterlina respecte el considerat a tancament de 31 de desembre de 2018, suposaria un impacte en resultats i actius poc significatiu pel Grup. Saba utilitza instruments financers derivats per gestionar fluctuacions en els tipus de canvi.

**Risc de tipus d'interès.** El risc de tipus d'interès de la Societat sorgeix dels recursos aliens utilitzats. Els recursos aliens emesos a tipus variables exposen el Grup a risc de tipus d'interès de fluxos en efectiu, mentre que els recursos aliens a tipus d'interès fix exposen la companyia a riscos d'interès sobre el valor raonable. Saba utilitza instruments financers derivats per gestionar fluctuacions en els tipus d'interès, canviant deute a interès variable per deute a tipus fix, mantenint així un equilibri entre deute a tipus variable i fix.





**Risc de crèdit.** En relació amb els bancs i institucions financeres, només es treballa amb institucions financeres de solvència creditícia contrastada. Aquesta solvència creditícia es revisa periòdicament.

En relació als deutors comercials, el Grup avalua la qualitat creditícia del client, tenint en compte la seva posició financera, l'experiència passada i altres factors. Els límits individuals de crèdit s'estableixen en funció de les qualificacions internes.

Els principals riscos de negoci identificats son els següents:

**Risc de liquiditat.** Saba fa una gestió prudent del risc de liquiditat que implica la disponibilitat de suficient efectiu i actius realitzables, així com disponibilitat de fons per un import suficient, per assegurar el compliment dels compromisos de pagament adquirits.

**Risc d'inflació.** La major part de les concessions d'aparcaments generen ingressos, les tarifes dels quals varien directament en funció de la inflació en conseqüència, un escenari d'augment de la inflació comportaria un augment de la valoració d'aquests projectes. Al respecte, en relació amb el Reial Decret 55/2017, del 3 de febrer, pel qual es desenvolupa la Llei 2/2015, del 30 de març, de desindexació de l'economia espanyola, s'estima que el citat Reial Decret no ha tingut impacte significatiu en les tarifes aplicables a les concessions espanyoles operades pel Grup ja que, amb caràcter general, el citat Reial Decret no s'aplica per a contractes concessional en vigor.



## CAPITAL SOCIAL I ACCIONISTES

El passat 31 de juliol de 2018, CriteríaCaixa va adquirir a Torreal, KKR i ProA el 49% de Saba Infraestructures, passant a controlar el 99% del capital social. CriteríaCaixa és accionista de Saba des de 2011, quan Abertis Infraestructures va escindir els seus negocis d'aparcaments i parcs logístics, i des d'aleshores segueix recolzant a la companyia en la seva trajectòria de creixement.

Un cop materialitzades durant el mes de desembre de 2018 algunes compres addicionals d'accions, CriteríaCaixa (a través de CriteríaMobilitat) ostenta a 31 de desembre de 2018 una participació del 99,5% de Saba Infraestructures, quedant accionistes minoritaris amb un 0,5% de participació. El nombre d'accionistes minoritaris, entre titulars i cotitulars, se situaria en un entorn proper als 1.800.

La companyia compta amb una Oficina de l'Accionista que disposa d'una sèrie d'eines que permeten, a més de mantenir el contacte regular, dotar d'informació rellevant de Saba, especialment en aquells aspectes sobre activitats, resultats o novetats que puguin ser del seu interès. Amb una gestió clarament orientada a la qualitat de servei, l'Oficina de l'Accionista va donar resposta el 2018 a 610 consultes, la meitat de les quals han estat relacionades amb el procés de compravenda d'accions i un 43%, vinculades a sol·licituds d'informació en relació a les Juntes Generales celebrades.









saba.eu



Accedeixi a la versió digital a  
**[saba.eu/informeannual2018/ca](http://saba.eu/informeannual2018/ca)**

**saba**<sup>o</sup>