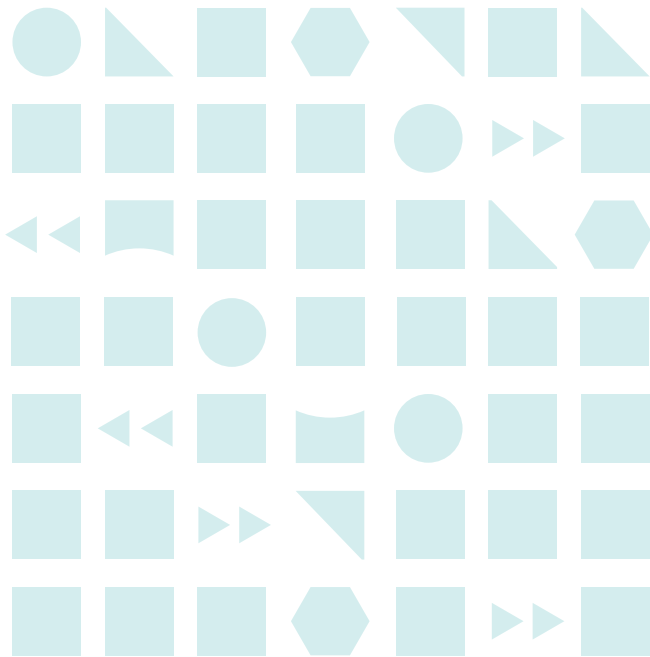
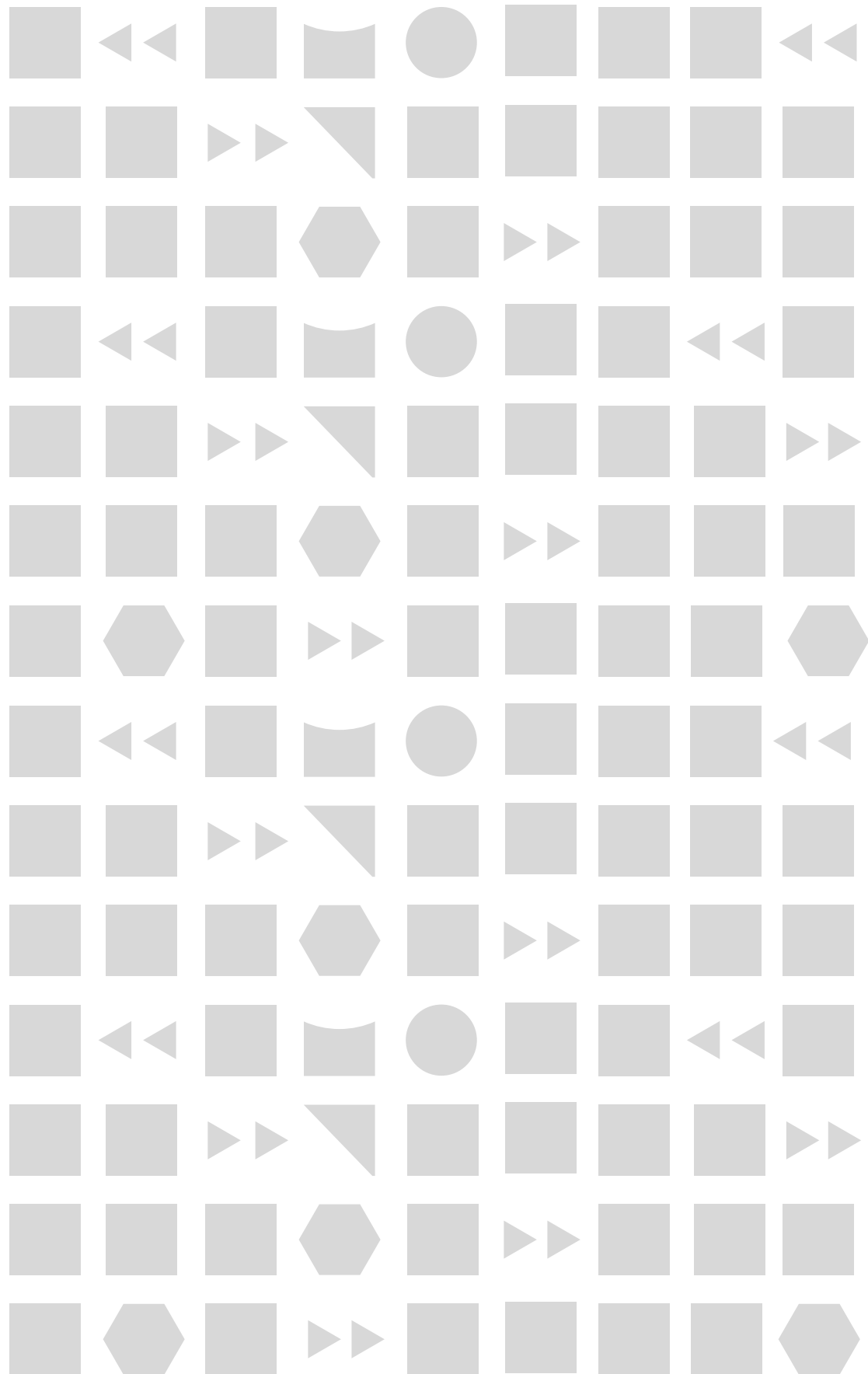


2019
INFORME ANUAL



2019
INFORME ANUAL





ÍNDEX

1	CARTA DEL PRESIDENT	6
	CARTA DEL CONSELLER DELEGAT	10
2	COVID-19: ACTUACIONS SABA	14
3	SABA	20
4	ACTIVITAT I CREIXEMENT	36
5	SMART PARKING	44
6	SOSTENIBILITAT I COMPROMÍS SOCIAL	68
7	INFORMACIÓ FINANCERA	80



CARTA DEL PRESIDENT

SALVADOR ALEMANY



Cal fer referència, tot i que aquest sigui un informe anual corresponent a l'exercici de 2019, a la pandèmia de la covid-19 que el 2020 ha provocat una emergència global en tota la població i que ha alterat els nostres hàbits, el funcionament de les empreses i l'economia de manera general. D'aquesta situació, tots n'hem extret lliçons, exemples de reacció, esforç i compromís.

En el cas de Saba, prestem el nostre servei durant 24 hores els 365 dies de l'any i, fins i tot en aquesta situació tan difícil, les autoritats estableixen que la nostra activitat s'ha de mantenir operativa perquè els aparcaments poden ser necessaris per atendre la mobilitat essencial en cas d'emergència i assegurar, a més, que els abonats que ens confien els seus vehicles puguin retirar-los si cal.

Tota l'organització de la companyia està bolcada en la construcció i implementació d'un seguit d'actuacions destinades a preservar la seguretat i salut dels treballadors, evitar la propagació de virus i vetllar per l'operativitat del servei. Accions que hem inclòs en aquest document i que, sens dubte, tenen continuïtat i estan en revisió permanent.

Pel que fa al 2019, vull destacar el procés d'integració dels països que es van incorporar al Grup el desembre de 2018: Regne Unit, Alemanya, Eslovàquia i República Txeca.



El 2019, Saba ha formalitzat operacions de desenvolupament, entre noves operacions i renovacions, a tots els països on opera



És un autèntic repte transversal reunir cultures, sistemes d'informació i criteris d'actuació diferents i dotar-los d'un nexa que permeti articular-los en l'estructura de Saba i treballar, alhora, en l'homogeneïtzació de tots els sistemes de gestió interns. Un procés que seguirem implementant en el futur, amb la intenció de seguir insistint en el creixement com a objectiu prioritari.

En aquest sentit, Saba ha formalitzat el 2019 operacions de desenvolupament, entre noves operacions i renovacions, a tots els països on opera.

Es dota així de sentit la voluntat de diversificació geogràfica que explícitament s'ha anat marcant el Grup any rere any. L'adjudicació el 2019 de la gestió dels aparcaments de tots els aeroports de Portugal ha permès a Saba superar per primera vegada les 400.000 places d'aparcament, respecte de les 136.000 de 2011, quan va néixer Saba Infraestructuras. Saba és avui un Grup que opera a 9 països, amb 2.400 persones i més de 1.200 aparcaments situats a 188 ciutats.

Després de l'operació de creixement de 2018 i la integració de nous països, Saba ha mantingut el 2019 una rendibilitat en termes d'EBITDA de les més elevades entre les empreses del seu sector, amb un 42%.

A la millora de la gestió operativa interna i del creixement i diversificació geogràfica, cal afegir-hi el tercer eix d'actuació de la companyia,

vinculat a la innovació, les noves tecnologies, la transformació comercial i la concepció de l'aparcament com un autèntic *hub* de serveis integrat en la política de mobilitat de la ciutat.

Saba ha intensificat durant el 2019, i ho segueix fent el 2020, la seva aposta per l'Smart Parking, l'ecosistema de negocis associats a la infraestructura i a les persones que la utilitzen. Cal destacar aquí l'oferta de servei de càrrega elèctrica a 47 aparcaments i unes 200 places a Espanya, Itàlia, Portugal i Xile, a més de la cobertura 3G als aparcaments que ja es va implementar el 2018. També, els serveis de *sharing* i *rent-a-car*, amb acords amb els principals operadors de tres països, amb un impacte del voltant de les 1.500 places d'aparcament. Finalment, serveis de microdistribució i taquilles per a la recollida de productes de comerç electrònic.



Pel que fa a la innovació del negoci i l'impuls a la venda de productes 100% digitals, cal destacar el model de web comerç electrònic, que ja està desplegat a Espanya, Itàlia, Portugal i el Regne Unit, i el llançament, a finals de 2019, de la nova app integrada al web comerç electrònic.

Hem seguit treballant el 2019 en l'aprovació i implementació de diferents normatives i procediments en la línia de consolidar la transparència, l'eficiència, la responsabilitat i la sostenibilitat com a pilars bàsics que guien l'actuació ètica de la companyia. Aquí faria esment de l'aprovació de la Normativa de prevenció de la corrupció i de relacions i atencions amb l'Administració pública i amb tercers.

Mantenim l'exercici 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. En acció social, reforcem la nostra voluntat de participar en projectes a llarg termini en tres línies: iniciatives en

l'àmbit hospitalari, el suport a col·lectius desfavorits, especialment infància i famílies, i projectes que tenen en compte l'acció contra el canvi climàtic.

Precisament, en medi ambient hem impulsat un any més millores per reduir l'impacte de la nostra activitat sobre el clima i hem estès a Itàlia i a Portugal la certificació ISO 50001 de Gestió Energètica, amb previsió de implementar-la en breu a Xile i el Regne Unit.

Per finalitzar, en nom de Consell d'Administració i en el meu propi, vull agrair a l'equip directiu i a totes les persones que integren Saba l'enorme esforç i el seu compromís amb la prestació de servei i amb la companyia en tots els seus àmbits. A la dedicació de la gestió diària i de projectes, com ara la integració dels nous països, s'hi suma la capacitat de reacció i d'adaptació mostrada durant la crisi sanitària. Estic convençut que tot plegat ens reforçarà com a empresa, com a col·lectiu i com a individus, a més de preparar-nos per afrontar qualsevol repte de futur.



CARTA DEL CONSELLER DELEGAT

JOSEP MARTÍNEZ VILA



1

Abans de presentar els fets més significatius del 2019, cal fer una reflexió sobre la crisi sanitària provocada per la pandèmia de la covid-19. Representa una situació molt complexa i sense cap mena de precedent històric, que està posant a prova la capacitat de gestió i d'actuació de ciutadans, empreses, institucions, governs i administracions. Ha alterat, a més, el nostre dia a dia imposant una sèrie de dificultats i restriccions en la gestió dels serveis.

La prioritat de Saba és, en tot moment, procurar la prevenció per al conjunt de tots els empleats, per la qual cosa s'han anat dimensionant els aparcaments i les zones regulades en funció de la situació i de les diferents fases de l'epidèmia per tal assegurar-ne l'operativa i donar servei als nostres abonats i clients.

El Centre d'Atenció i Control (CAC) de Saba, al qual estan connectats aparcaments de tres països de la xarxa i que funciona 24 hores 7 dies a

la setmana, ha estat una peça clau en aquesta operativa, gràcies a l'actuació ràpida que va permetre, al principi, habilitar dos centres alternatius i, posteriorment, virtualitzar llocs de treball en el domicili dels empleats.

Des de l'àmbit de responsabilitat social, s'ha posat al servei de les autoritats sanitàries la xarxa d'aparcaments, especialment els que estan a prop de centres hospitalaris i altres d'habilitats per atendre les necessitats del seu personal.

Com a empresa, hem après a canviar la nostra manera de treballar, introduint les noves tecnologies, també en el nostre àmbit personal, i a situar en un lloc rellevant els plans de contingència i de crisi per protegir els empleats i donar continuïtat a les activitats del negoci.

Ja pel que fa al 2019, Saba ha registrat un augment global de l'activitat de l'15%, gràcies a la incorporació al perímetre del Grup del Regne

Des de l'àmbit de la RSC, s'ha posat al servei de les autoritats sanitàries la xarxa d'aparcaments de Saba

Unit, Alemanya, Eslovàquia i la República Txeca. Destaca en aquest capítol el bon comportament de Portugal. Aquesta mateixa tendència s'observa en els abonats, amb un creixement global del 29%, motivat per la internacionalització de la companyia i les accions comercials, especialment amb la introducció de les noves tecnologies i la posada en marxa d'acords en l'esfera dels nous usos i hàbits de mobilitat (*sharing*, distribució urbana, microdistribució i càrrega elèctrica, entre d'altres).

En el primer exercici tancat amb els nous països incorporats el desembre de 2018, els ingressos d'explotació del perímetre de gestió de Saba el 2019 van arribar als 296 milions d'euros, un 33% més que l'any anterior, i l'EBITDA de gestió, 138 milions d'euros, un 29% més que el 2019. La inversió va ascendir a 37 milions d'euros. A curt i mig termini, caldrà monitoritzar i fer una supervisió constant de la situació i dels impactes eventuais, tant financers com no financers, de la crisi sanitària.

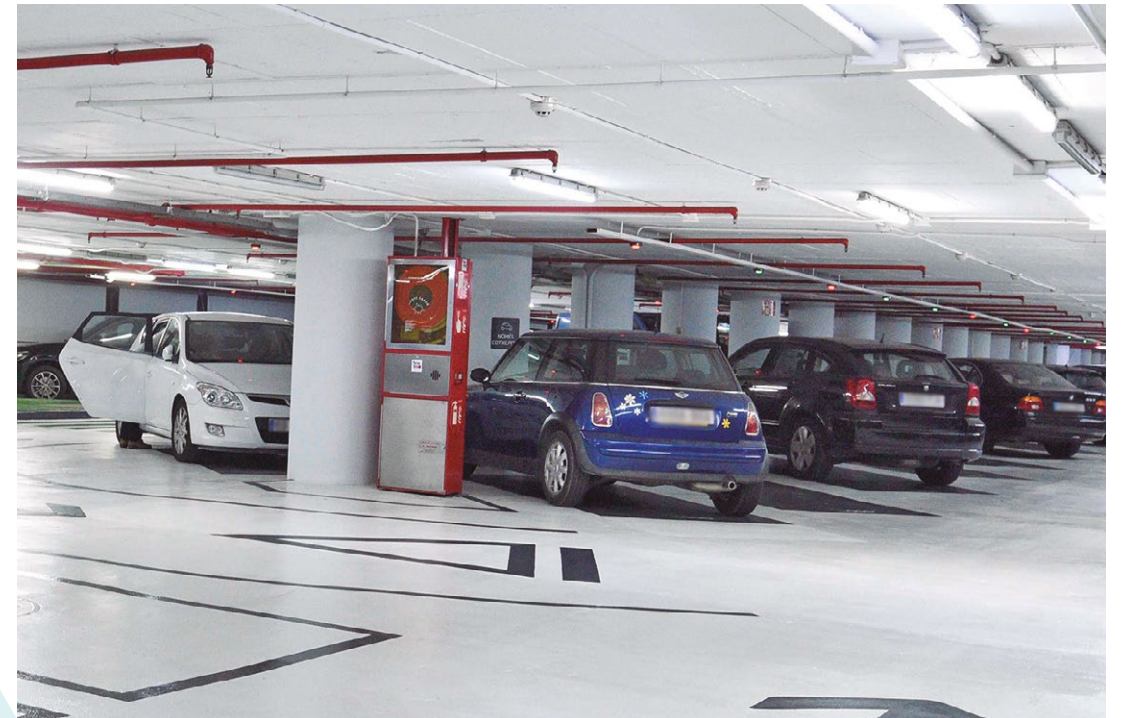
L'operació de desenvolupament més significativa el 2019 és l'adjudicació, per part d'ANA Aeroportos de Portugal-Vinci, del contracte de gestió integral de la xarxa d'aparcaments dels aeroports portuguesos, tot i que s'han tancat operacions de creixement a tots els països Saba, com ara el contracte de concessió de l'Hospital de Ourense, a Espanya, i el de la gestió de l'aparcament de la Clínica Alemana, a la regió metropolitana de la capital de Xile. Al Regne Unit, es va culminar la renovació del contracte

dels aparcaments de la xarxa ferroviària West Midlands Trains, que inclou 32 aparcaments ja s'estan gestionant actualment i la incorporació de 13 de nous, que sumen un total de 9.027 places.

A Itàlia, es van renovar els contractes de concessió dels aparcaments de Verona Universitat, i de Assisi Matteotti, mentre que a Alemanya es van renovar els contractes d'Andreas Passage i de St Bernward i Palandweg, a Hildesheim. A Eslovàquia, destaca el contracte indefinit de gestió de Penny Market, en cinc ubicacions, i a la República Txeca es va signar la renovació dels contractes de gestió dels aparcaments de P&R Opatov i de Písnice, tots dos localitzats a Praga.

En eficiència operativa i qualitat de servei, cal subratllar que el CAC suma més de 240 aparcaments connectats d'Espanya, Itàlia i Portugal, respecte dels 188 de 2018. Així mateix, la companyia ha consolidat la implementació dels diferents mètodes d'accés i pagament electrònic a 132 aparcaments d'Espanya, Itàlia, Portugal i Xile, amb més de 14 milions de moviments registrats. En la gestió dels sistemes de control, Saba ha desplegat la lectura de matrícules i la sortida dinàmica en aparcaments d'Espanya, Itàlia i Portugal, tant en abonats com en rotació.

El 2019, Saba ha seguit treballant per consolidar la digitalització del seu negoci i, a més, estendre-la a tots els països on és present. Les visites a les webs de comerç electrònic d'Espanya, Itàlia i Portugal arriben als dos milions i el nombre de transaccions se situa en les 18.000.



Els serveis de valor afegit posicionen Saba com un operador de referència i reforcen la figura de l'aparcament com a *hub* de serveis, en plena coordinació amb la resta dels mitjans de transport, la qual cosa contribueix a reduir el trànsit d'agitació. De quina manera? Saba aposta perquè els seus aparcaments serveixin de petits nodes de microdistribució des dels quals es duguï a terme el repartiment de petites mercaderies amb mitjans unipersonals i sostenibles de mobilitat. Actualment, es disposa de cinc punts a Barcelona, que s'ampliaran a gairebé deu.

La instal·lació de taquilles de comerç electrònic, que permeten recollir o retornar les compres *en línia* aprofitant les localitzacions centrals dels aparcaments, completa aquesta oferta de logística de proximitat. Saba ofereix aquest servei

actualment amb 4 operadors a 24 aparcaments (20 a Espanya i 4 a Itàlia) i s'està negociant amb Amazon per a la instal·lació de 36 taquilles.

Finalment, m'agradaria transmetre el meu agraïment més sincer al Consell d'Administració, a l'equip directiu i, en general, als diferents col·lectius de la companyia i a tots i cadascun dels empleats a tots els nostres països per la gran feina feta, gràcies a la qual podem operar i seguir funcionant en un entorn tan complex com el que tenim davant nostre provocat per la pandèmia. Saba és una companyia amb un nivell màxim de professionalitat, esforç i responsabilitat, uns valors que són inherents al negoci i al conjunt de persones que la integren i que ens permetrà seguir endavant amb pas ferm.



2

COVID-19: ACTUACIONS SABA

Davant la crisi sanitària provocada per la síndrome del coronavirus (la covid-19) i, seguint les disposicions i declaracions oficials adoptades pels diferents governs i administracions dels diferents països en els quals opera el grup Saba, la companyia està aplicant una sèrie de mesures per intentar preservar la seguretat i salut dels seus empleats, evitar la propagació del coronavirus i vetllar per l'operativitat dels seus serveis. En tot moment, aquestes actuacions són avaluades i actualitzades de manera continuada.





• **Seguiment de la salut del conjunt d'empleats:**

Saba va habilitar un canal únic de consultes i comunicacions sobre la covid-19 i es va informar a tots els empleats sobre quines són les situacions de risc que s'han de comunicar a la companyia per poder aplicar els protocols interns d'actuació que ajudin a preservar, per sobre de tot, la salut i la seguretat de treballadors, clients i proveïdors.



• **Informació actualitzada:** s'ha habilitat a la Intranet Saba un bàner amb informació d'interès i actualitzada diàriament en relació amb el coronavirus, perquè tots els empleats la puguin consultar.



• **Higiene personal:** tal com han comunicat repetidament les autoritats sanitàries, la higiene personal, sobretot la higiene de mans, és essencial per controlar aquesta pandèmia. Per això, s'ha comunicat a tot el personal la necessitat de rentar-se les mans sovint (amb aigua calenta i sabó) i també se'ls ha facilitat gel antisèptic.



• **Estratègia de teletreball:** Saba ha proporcionat els recursos i eines tecnològiques necessaris per fer possible que el personal de serveis centrals treballi des de fora de l'oficina i pugui prestar els seus serveis amb la mateixa qualitat, rigor i immediatesa de sempre.



• **Viatges i reunions:** s'han suspès els viatges per motius professionals, tant locals com internacionals, a més de l'assistència a congressos, esdeveniments i reunions, i s'ha reforçat la comunicació per vies digitals, com ara les videoconferències.

MESURES DE PREVENCIÓ



• **Continuïtat de les activitats:** Saba disposa d'un pla de continuïtat de negoci que té en compte els riscos que poden afectar totes les seves operacions i els serveis que es proporcionen als clients.



• **Servei públic:** la companyia entén que l'activitat a la seva xarxa d'aparcaments és un servei públic rellevant com a activitat accessòria i necessària per facilitar l'actuació dels serveis crítics i essencials.



• **Operativa:** s'ha mantingut, en la mesura que les circumstàncies, l'evolució d'aquesta crisi sanitària i les disposicions de les autoritats ho han permès, l'operativa de la xarxa d'aparcaments i l'activitat de Centre d'Assistència i Control (CAC), que dona servei a la xarxa d'aparcaments d'Espanya, Itàlia i Portugal. Aquesta operativa s'ha dut a terme amb l'estructura mínima necessària, atenent sempre a l'activitat i al control adequat de les instal·lacions i la seguretat dels empleats.



• **Contacte permanent amb les autoritats:** la companyia es manté en contacte permanent amb les Forces de Seguretat de l'Estat i les autoritats competents en matèria de mobilitat, per tal de preservar i garantir que els empleats dels aparcaments i del CAC puguin arribar al seu centre de treball amb tota normalitat.



• **Divisió de la feina:** en el cas del Centre d'Atenció i Control (CAC), s'ha procedit a dividir els equips de treball en blocs independents i plenament operatius amb l'objectiu de reduir al màxim el risc de contagi per la menor densitat de persones i preservar la continuïtat dels serveis. També s'han habilitat dos centres alternatius ubicats en dos aparcaments, alhora que s'ha treballat amb gran esforç per virtualitzar llocs de treball del CAC en el mateix domicili dels empleats i evitar, així, el desplaçament fins als centres de treball i facilitar el teletreball.



• **Clients:** totes aquestes mesures tenen com a objectiu mantenir, en la mesura que sigui possible, la qualitat del servei per als clients, l'eficiència en la gestió i el compromís d'excel·lència que sempre cerca Saba. Per fer-ho possible, s'utilitzen totes les eines i canals tecnològics de què es disposa, a més d'un tracte humà directe i flexible, que sigui capaç d'atendre totes les peticions de la millor manera possible, responent a les circumstàncies excepcionals que es viuen.

PLA DE CONTINUÏTAT DE NEGOCI

Des de l'àmbit de responsabilitat social, s'ha posat al servei de les autoritats sanitàries la xarxa d'aparcaments, especialment els que estan a prop de centres hospitalaris i altres d'habilitats per atendre les necessitats del seu personal.

A causa de la naturalesa d'aquesta crisi sanitària, aquest conjunt de mesures és un procés viu i en evolució constant. Des de Saba es revisen, complementen i adapten les actuacions segons l'evolució dels esdeveniments. I, per

descomptat, es manté una comunicació oberta per informar puntualment de qualsevol nova mesura adoptada.

En moments difícils i crítics com els que es viuen, la força i la feina de les persones i de les empreses és el factor que ajudarà a avançar i combatre, sempre des de la responsabilitat individual i col·lectiva, aquesta pandèmia.

PLA DE REINCORPORACIÓ

▶ Preservar la salut i la seguretat dels empleats. Activar mesures d'acompanyament i suport, assegurar les condicions de seguretat i minimitzar els riscos de contagi durant l'activitat laboral.

▶ Impulsar el retorn progressiu. Ajustar les mesures a la realitat de cada país, centres de treball i empleats. Reforçar la confiança, establir un pla de comunicació continu i fer seguiment i ajustos constants.

▶ Estimular canvis i aprofitar noves i millors pràctiques. Consolidar tendències i conductes en les maneres de relacionar-se i treballar, algunes derivades de les noves tecnologies, per millorar l'eficiència i la presa de decisions.





MODEL DE NEGOCI

Saba és un operador industrial de referència en el desenvolupament de solucions en l'àmbit de la mobilitat urbana, especialitzat en la gestió d'aparcaments. La companyia desenvolupa seva activitat amb visió industrial 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.

En el tancament de l'exercici 2019, Saba disposa d'una plantilla de més de 2.400 persones i està present en 188 ciutats de nou països d'Europa i Amèrica Llatina, gestionant 1.231 aparcaments i 403.003 places.





403.003
places



1.231
aparcaments



9
països

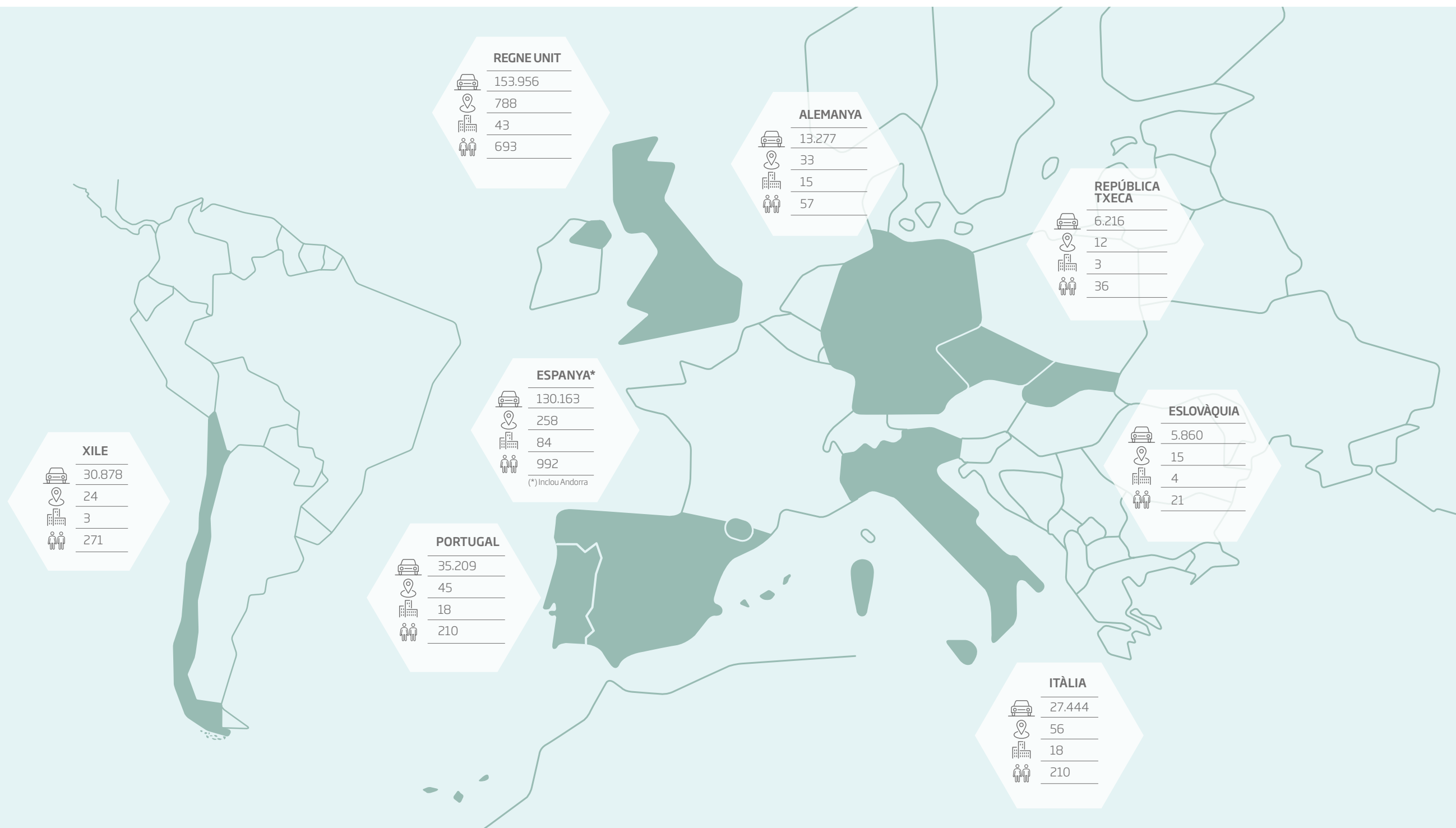


188
ciutats



2.409
empleats

(dades a 31 de desembre de 2019)



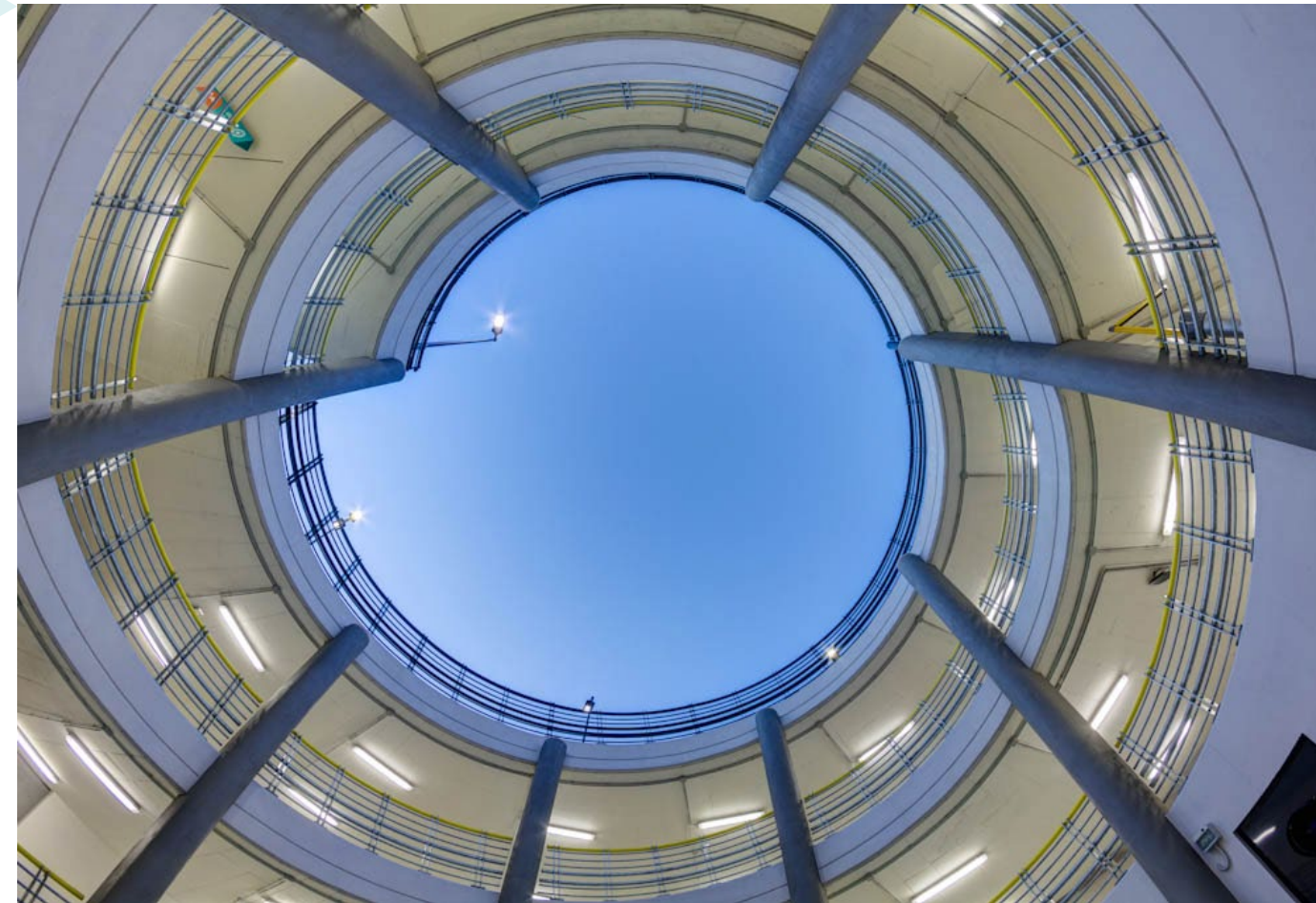
El model de negoci de Saba es basa en la ubicació geogràfica privilegiada dels seus actius, l'excel·lència en la qualitat de servei i l'enfocament comercial, a més de la introducció proactiva de tecnologia, la gestió dels seus contractes i una mida adequada que facilita l'eficiència, la competitivitat i la internacionalització. El Grup té una combinació d'actius en diferents etapes del seu cicle de vida, la majoria dels quals en etapa madura amb marges elevats, un factor que permet finançar els actius en etapa de desenvolupament. La vida mitjana dels contractes és, actualment, de 21 anys, la qual cosa garanteix el futur de l'empresa.

L'objectiu de Saba és convertir-se en un operador europeu líder en el servei públic de mobilitat urbana 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, que adopta així un enfocament a llarg termini per a l'avanç dels seus interessos comercials.

Saba treballa amb la convicció d'arribar a la innovació més avançada i noves estratègies comercials, incorporant 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 Verda), i en el cobrament mitjançant tecnologia QR. Disposa d'una pàgina web i una app, que ja s'han desplegat a diferents països de Saba, a través de les quals es poden comprar productes 100% digitals. A més, Saba ha potenciat nous sistemes de control, la mecanització de descomptes en caixers, la lectura de matrícula a l'entrada i sortida de l'aparcament i el desenvolupament de serveis associats al cotxe, especialment al vehicle elèctric, i a l'aparcament (cobertura 3G, gestió remota, entre d'altres), a més de noves activitats de microdistribució urbana d'última milla sostenible. L'objectiu, per tant, és entendre l'aparcament com un *hub* de serveis de mobilitat urbana sostenible. Sempre, mitjançant una sèrie d'actuacions en termes d'eficiència energètica que es tradueixen en més estalvi i en l'optimització de la gestió.

A més a més, Saba és 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 seguir sent.

Saba és membre del Pacte Mundial de les Nacions Unides i exerceix la seva activitat en el marc dels Objectius de Desenvolupament Sostenible (ODS) de les Nacions Unides, especialment els que tenen relació amb l'acció pel clima, 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.



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 LED
Eficiència energètica

Serveis de valor afegit

- Taquilles de comerç electrònic
- Espais de microdistribució

Renovació tecnològica

- Caixers de lectura òptica
- Sistemes de control
- Entrada i sortida dinàmica amb lector de matrícules
- Llum col·laborativa

Sistemes d'accés i pagament electrònic a tots els països Saba



Cobertura 3G

Webs i apps de comerç electrònic
Espanya, Regne Unit, Itàlia i Portugal

- Serveis de valor afegit**
- Servei de microdistribució - última milla

MISSIÓ, VISIÓ I VALORS

Saba s'inspira i es fonamenta en la seva missió, visió i valors per 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 a 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 manera
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, a més de responsabilitat i participació activa en la gestió. No es preveuen, 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 a client.
- ▶ Vinculació amb l'entorn i el territori: interacció i sensibilitat amb les administracions públiques.



CONDUCTA ÈTICA

El respecte dels drets humans és una de les principals obligacions que Saba assumeix en el desenvolupament de les seves operacions i actuacions. El Grup pren com a referència la normativa disposada en els principis rectors sobre empreses i drets humans de les Nacions Unides i en les línies directrius de l'Organització per a la Cooperació i el Desenvolupament Econòmic (OCDE). Així mateix, es remet a les principals convencions de l'Organització Internacional del Treball (OIT) per a l'àmbit de drets laborals i, en general, se segueixen de manera estricta les exigències legals pròpies de cada país on Saba opera.

Saba disposa d'un codi ètic que estableix l'esquema moral de referència que ha de regir el comportament de la companyia i dels seus empleats, el qual està disponible a la pàgina web corporativa.

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

El Codi Ètic ha estat aprovat pels òrgans d'administració de les diferents empreses de Saba i s'ha compartit amb els representants sindicals dels diferents comitès d'empresa existents. El document és d'obligat compliment per tots els empleats de les empreses filials i participades d'Espanya, Itàlia, Portugal i Xile, sense perjudici de les adequacions que puguin dur-se a terme a la normativa

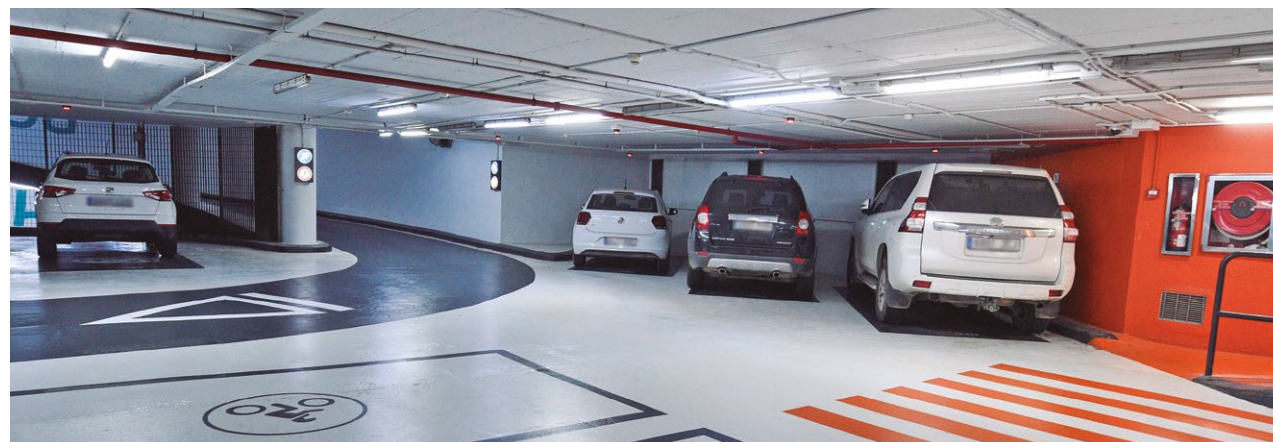
per tal de respectar la legislació específica pròpia de cada un dels països en què s'ubiquen aquestes empreses. El 2019 s'ha treballat en l'extensió del Codi Ètic en els territoris de recent incorporació (Regne Unit, Alemanya, Eslovàquia i la República Txeca).

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 manera 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 pugui 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, a més de comportaments intimidadors o ofensius.

El reglament intern establert en aquest àmbit és el Protocol de prevenció i actuació davant de l'assetjament laboral i/o sexual. Aquest protocol està a disposició de tots els empleats i empleades a la Intranet corporativa, per a la consulta i activació en cas que fos necessari.



Saba disposa d'un codi ètic que estableix l'esquema moral de referència que ha de regir el comportament de la companyia i dels seus col·laboradors. Està disponible al web corporatiu



POLÍTICA ANTICORRUPCIÓ

En el desenvolupament dels principis del Codi Ètic, Saba ha aprovat la Normativa de prevenció de la corrupció i de relacions i atencions amb l'Administració pública i amb tercers per tal de fixar els criteris que les empreses que configuren el Grup de complir en el tracte amb l'Administració pública i els funcionaris i autoritats, i en les seves relacions amb altres empreses. Té com a objectius principals:

- ▶ Establir principis d'actuació per als empleats en el seu tracte amb autoritats públiques i empreses privades.
- ▶ Protegir el procés de lliure competència i concurrència en tots aquells concursos públics als quals les empreses de Saba puguin presentar-se.
- ▶ Protegir la lliure competència i concurrència en l'adquisició i/o lliurament de béns i/o serveis.
- ▶ Fixar la tolerància zero amb la corrupció, tant en les relacions amb l'Administració com en les relacions de negocis privades.



ACTUACIONS PRINCIPALS DE SABA EN CONDUCTA ÈTICA

Des de 2011, Saba ha aprovat i implementat diferents 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.

- ▶ Manual de Prevenció de Delictes, aprovat pel Consell d'Administració el març de 2017 i actualitzat el març de 2019. S'ha procedit a revisar la part general de procediment, que finalment adquireix la denominació de Manual de Prevenció de Riscos Penals i de Prevenció de la Corrupció.
- ▶ Extensió del mateix en tots els països d'actuació de la companyia.
- ▶ Estructura de control del Model de Prevenció:
 - ▶ Consell d'Administració
 - ▶ Comitè Ètic
 - ▶ Comissió de Prevenció de Riscos Penals
- ▶ Canal Ètic. Mitjançant el qual es poden comunicar indicis o sospites de comportaments contraris a la legalitat i/o una infracció del Codi Ètic.
- ▶ Formació específica per als empleats.
- ▶ Pertinença a ASCOM (Associació Espanyola de Compliance).

CONSELL D'ADMINISTRACIÓ

a 31 de desembre
de 2019



PRESIDENT
SALVADOR ALEMANY MAS
Data de nomenament 14/12/2011*

CONSELLER DELEGAT
JOSEP MARTÍNEZ VILA
Data de nomenament 14/12/2011*

VOCALS
MARCELINO ARMENTER VIDAL
Data de nomenament 31/10/2019

JOSÉ MANUEL BASÁÑEZ VILLALUENGA
Data de nomenament 14/12/2011*

ÓSCAR VALENTÍN CARPIO GARIJO
Data de nomenament 31/05/2017

ESTEFANÍA COLLADOS LÓPEZ DE MARÍA
Data de nomenament 19/06/2013

ADOLFO FEIJOÓ REY
Data de nomenament 31/10/2019

ALEJANDRO GARCÍA-BRAGADO DALMAU
Data de nomenament 12/06/2018

JUAN JOSÉ LÓPEZ BURNIOL
Data de nomenament 14/09/2018

MARIA DOLORES LLOBET MARÍA
Data de nomenament 14/12/2011*

JOSÉ MARÍA MAS MILLET
Data de nomenament 14/09/2018

SECRETÀRIA NO CONSELLERA
CARLOTA MASDEU TOFFOLI
Data de nomenament 14/09/2018

VICESECRETÀRIA NO CONSELLERA
SILVIA MEDINA PAREDES
Data de nomenament 14/09/2018

(*) Reelevació el 12/06/2018

EQUIP DIRECTIU

a 31 de desembre
de 2019



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



4 ACTIVITAT I CREIXEMENT

Saba ha registrat el 2019 un augment global de l'activitat (hores d'ocupació) del 15%, un creixement impulsat per la incorporació de quatre països, el Regne Unit, Alemanya, Eslovàquia i la República Txeca, al perímetre del Grup. Destaca el bon comportament de Portugal. Pel que fa a el nombre d'abonats, també es registra un creixement significatiu, d'un 29%, motivat per la internacionalització de la companyia i, així mateix, per les accions comercials empreses pel conjunt de la mateixa, especialment amb la introducció de les noves tecnologies.

Durant l'exercici de 2019, la companyia ha seguit apostant pel creixement, que sempre s'ha mantingut com un dels vectors d'actuació de Saba. En aquest sentit, Saba ha formalitzat el 2019 operacions de desenvolupament, entre noves operacions i renovacions, a tots els països on opera. D'aquesta manera, s'atorga sentit a la voluntat de diversificació geogràfica que s'ha anat marcant el Grup explícitament any rere any.



EXPANSIÓ A PORTUGAL

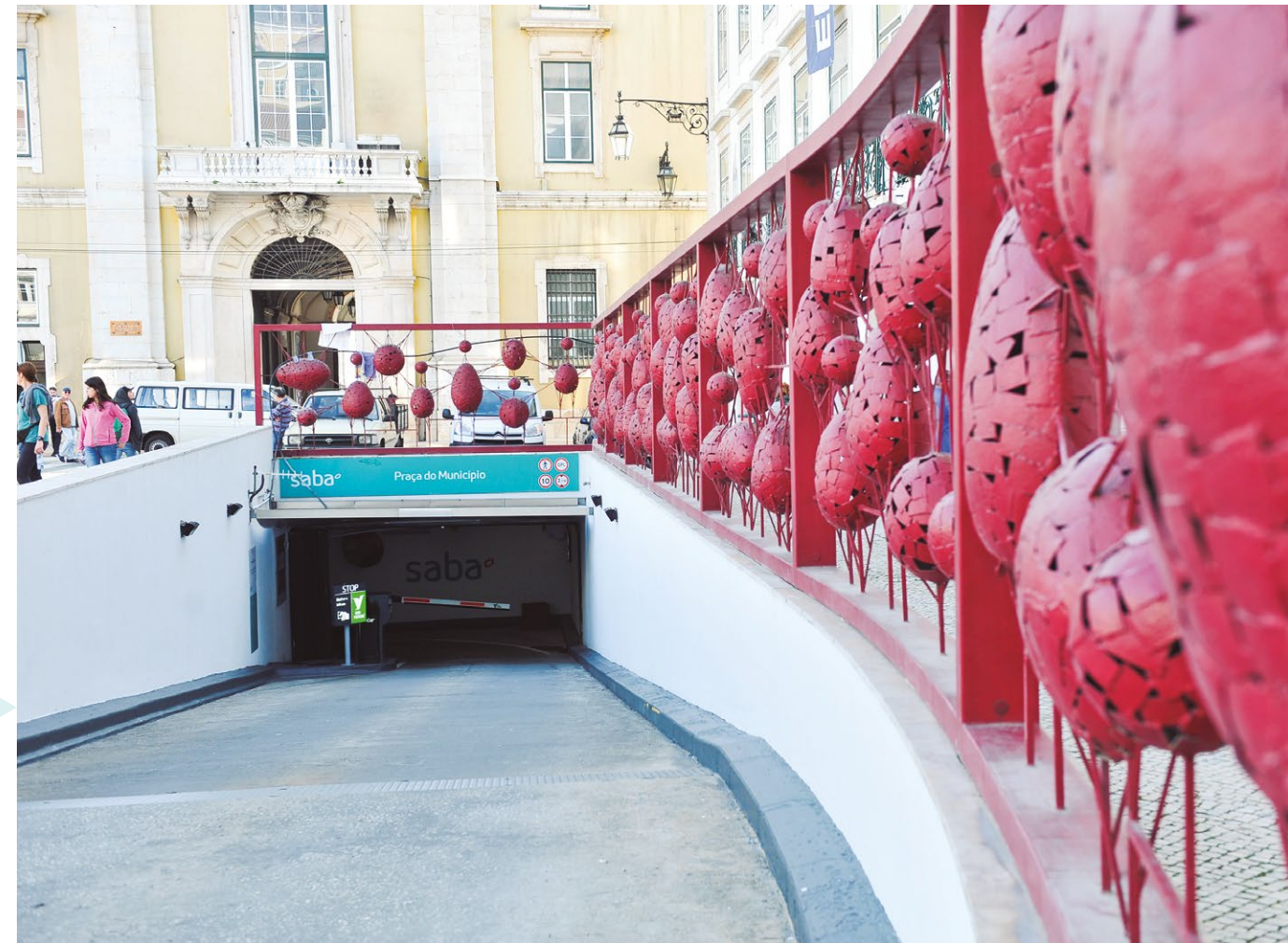
L'operació de desenvolupament més significativa el 2019 és l'adjudicació, per part d'ANA Aeroport de Portugal-Vinci, del contracte de gestió integral de la xarxa d'aparcaments dels aeroports portuguesos per un període de cinc anys. Amb l'adjudicació de la gestió dels aparcaments de Lisboa, Porto, Faro i Madeira (Funchal i Porto Santo), Saba aconsegueix reforçar la seva estratègia d'expansió internacional en un mercat on és el segon operador, amb presència a 18 ciutats del país.

Els aeroports inclosos en aquest contracte suposen per a Saba un increment d'un total de 14.000 places distribuïdes en 5 centres de la manera següent: Aeroport Humberto Delgado (Lisboa), amb 6.800 places, Aeroport Francisco Sá Carneiro (Porto), amb 3.600 places, Aeroport de Faro (Faro) amb 2.250 places, i els aeroports de Funchal i Porto Santo (Madeira), amb un total de 1.300 places.

L'adjudicació representa incrementar en un 66% el nombre de places que gestiona, fins a les 35.000 en un total de 45 aparcaments. Aquesta operació també ha permès superar per primera vegada les 400.000 places d'aparcament. Per Saba, aquesta adjudicació suposa una oportunitat natural de creixement i d'encaix industrial perfecte, ja que permet aprofitar sinergies operatives a la xarxa que la companyia ja explota al país, alhora que suposa ampliar el seu perímetre territorial i mantenir-se com un dels operadors de referència a Portugal.

ANA Aeroport de Portugal-Vinci ha confiat en el grup Saba després d'acreditar una sòlida experiència en la gestió d'aparcaments amb una tipologia similar, com ara els 73 centres a 14 aparcaments del lot mediterrani d'Aena, a Espanya, el de l'aeroport italià de Brindisi i les infraestructures d'aparcament de l'aeroport de Santiago de Xile. A més, Saba també té una àmplia experiència en la gestió d'aparcaments en estacions de ferrocarril. A Espanya, la companyia opera la xarxa d'aparcaments d'alta velocitat i llarga distància d'Adif, amb 73 aparcaments i unes 23.000 places, i al Regne Unit gestiona els

Aquesta operació de creixement ha permès incrementar en un 66% el nombre de places a Portugal i superar per primera vegada les 400.000 places a tot el Grup



aparcaments de fins a quatre xarxes de ferrocarril, que sumen més de 48.600 places. Saba també gestiona l'aparcament de l'estació Gare de Oriente a Lisboa (1.700 places) i el de l'estació central de Praga (500 places).

A més d'aquesta operació, Saba ha renovat els contractes de gestió de l'Hospital de Braga, amb 2.177 places, i el de l'Hospital de Vilafranca de Xira, amb 902 places.

ESPANYA

El 2019, es va signar el contracte de gestió de l'aparcament del Institut Guttman de Badalona, amb 97 places, i Saba va resultar adjudicatària del contracte de concessió de l'aparcament de l'Hospital de Ourense, amb 423 places. A aquestes operacions, s'hi sumen les renovacions dels contractes de lloguer dels aparcaments a Barcelona de l'Hospital de Sant Pau, amb 775 places, Joan Güell, amb 425 places, i el del Triangle (292 places), a més de la renovació del contracte de gestió de l'aparcament de l'Illa Diagonal (2.344 places), també situat a Barcelona. A Espanya, Saba és present a 83 ciutats i gestiona unes 130.000 places a 257 aparcaments.



ITÀLIA

Saba ha obtingut la gestió de la zona regulada de Stintino (Sardenya), amb més de 400 places, que se suma a les renovacions dels contractes de concessió dels aparcaments de Verona Universitat, amb 233 places, i d'Assisi Matteotti, amb 390 places. Saba és present a 18 ciutats italianes i gestiona 27.444 places a 56 aparcaments.



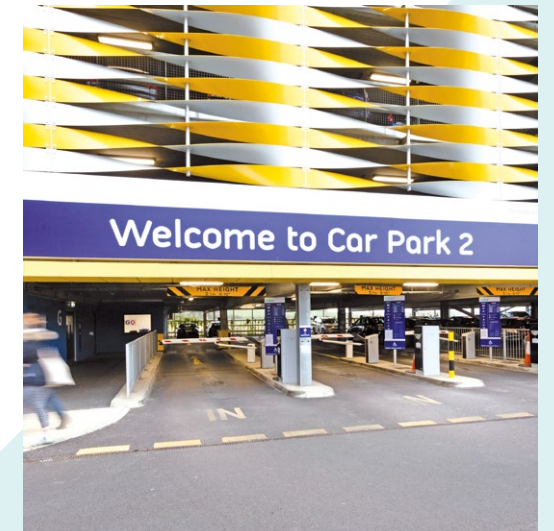
XILE

En aquest país, Saba ha aconseguit els contractes de gestió de l'aparcament de Casa Costanera, situat a Vitacura (Regió Metropolitana de Santiago de Xile), amb 670 places, i de l'aparcament de la Clínica Alemana, un centre de salut privat. Clínica Alemana és un dels centres hospitalaris més reconeguts del país i disposa de dues seus amb aparcament subterrani que sumen més de 2.600 places. A Xile, Saba és el primer operador i gestiona unes 31.000 places a 24 aparcaments de tres ciutats. Així mateix, es va formalitzar l'ampliació del contracte de gestió de diversos aparcaments de la Universidad Católica de Santiago de Xile, amb la incorporació de dos aparcaments nous, entre els quals el de Campus Oriente, amb 170 places.



REGNE UNIT

Al Regne Unit, la companyia ha aconseguit renovar o ampliar set contractes de gestió. Entre aquests contractes, el més significatiu és la renovació del contracte dels aparcaments de la xarxa ferroviària West Midlands Trains, que inclou 32 aparcaments actualment ja gestionats i la incorporació de 13 nous, que sumen un total de 9.027 places. Saba disposa d'una presència significativa al Regne Unit, a 43 ciutats, i gestiona 153.956 places a 788 aparcaments.



ALEMANYA

El 2019 es va aconseguir renovar la gestió dels aparcaments d'Andreas Passage i de St Bernward i Palandweg a Hildesheim, que sumen en conjunt un total de 700 places d'aparcament. A Alemanya, Saba és present a 15 ciutats i gestiona més de 13.200 places distribuïdes en 33 aparcaments.



ESLOVÀQUIA I REPÚBLICA TXECA

A Eslovàquia, destaca el contracte indefinit de gestió de Penny Market, en cinc ubicacions amb 500 places, a més de la renovació del contracte de lloguer de l'aparcament de Billa Dunajska. Per la seva banda, a la República Txeca es va signar la renovació dels contractes de gestió dels aparcaments de P&R Opatov, amb 207 places, i de Písnice, amb 101 places, ambdós a la ciutat de Praga. En els dos països, Saba opera a 7 ciutats, entre les quals les capitals, i gestiona més de 12.000 places a 27 aparcaments.





5 SMART PARKING

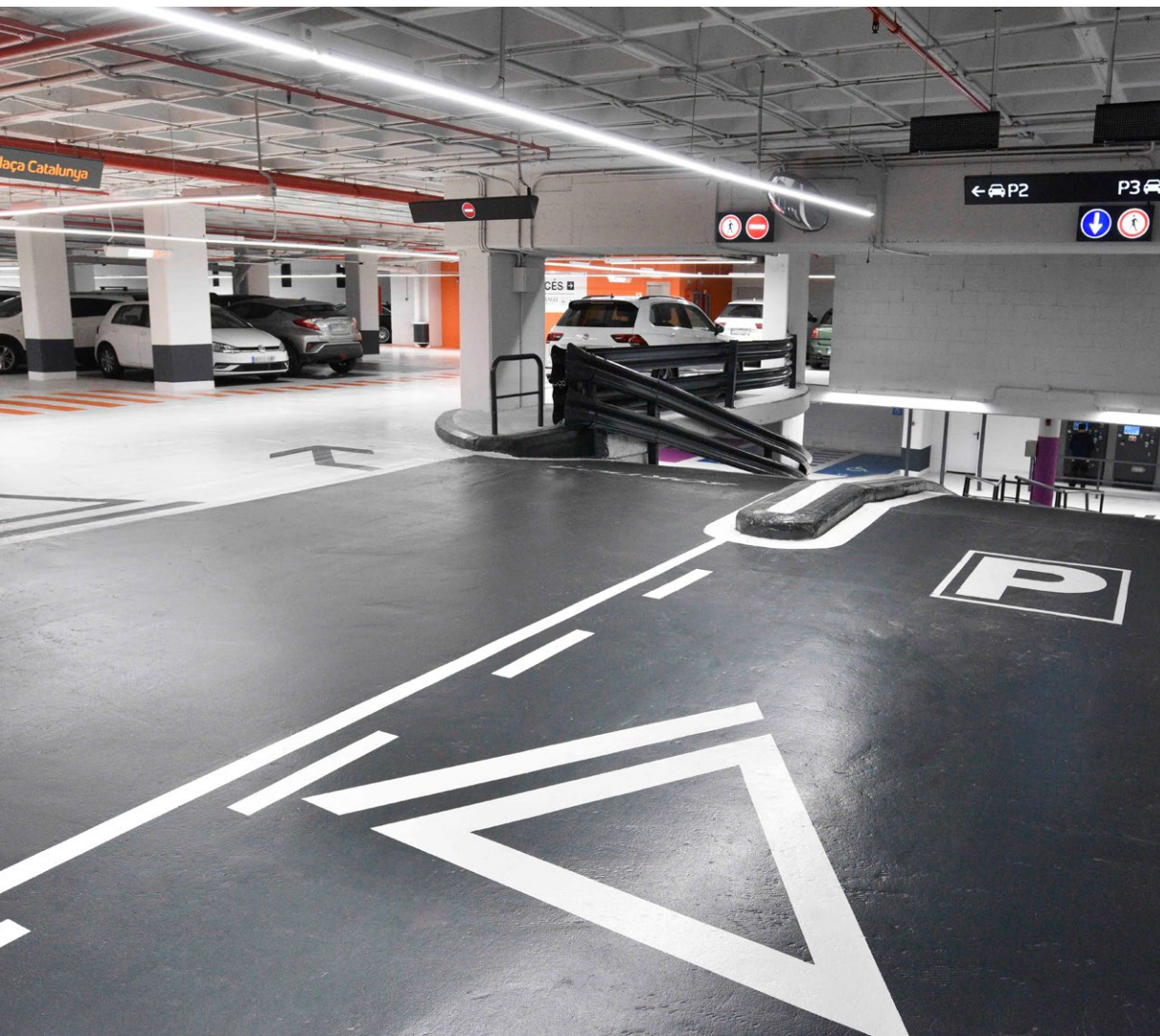
Saba insisteix des de fa anys en una redefinició constant dels seus aparcaments. Actualment, més enllà de considerar les seves instal·lacions pel nombre de places, la companyia té en compte altres factors com ara l'espai disponible obert per a diferents usos. Entendre la instal·lació com un gran contenidor de serveis de mobilitat sostenible, un *hub* que aprofita les localitzacions estratègiques en els centres de les ciutats i el seu servei ininterromput per treballar com un agent integrat en la política i en la cadena de la mobilitat de la ciutat, en plena coordinació amb la resta de mitjans de transport, per tal de contribuir a reduir el trànsit d'agitació.

Aquest nou ecosistema urbà només pot encaixar en l'àmbit de l'*Smart Parking*. Perquè només un aparcament que disposi de les últimes tecnologies, amb la més gran i millor connectivitat i amb un personal format per respondre a les demandes dels clients, pot oferir *hub* de serveis sostenibles.



Parlem d'instal·lacions on conviuen diferents mitjans de transport, d'ús privat i públic, però, sobretot, d'un entorn dinàmic i connectat en el qual s'afavoreix la intermodalitat i, fins i tot, es concentren nous usos destinats a comerç electrònic o la microdistribució. Els aparcaments de Saba són part de la solució a les necessitats actuals de les ciutats. Són pols on intercanviar vehicle privat per transport públic; superfícies on guardar amb seguretat els vehicles que roben espai a les

persones quan estan estacionats en superfície; nodes que actuen com a petits magatzems per a la distribució d'última milla i permeten combatre, així, el trànsit creixent de furgonetes de repartiment; punts de recàrrega per a vehicles elèctrics i, a partir d'ara, el lloc on trobar qualsevol servei de mobilitat *sharing*. Els aparcaments de Saba són també el futur de les ciutats.



UN UNIVERS DE SERVEIS SOSTENIBLES A DISPOSICIÓ DELS NOSTRES CLIENTS

VEHICLE ELÈCTRIC

APARCAMENTS	47
PLACES	190
PAÏSOS	5 ESPANYA, ANDORRA, ITÀLIA, PORTUGAL I XILE

Saba, convençuda de la importància estratègica de la mobilitat elèctrica, manté acords amb les principals empreses proveïdores d'energia per oferir el servei de càrrega elèctrica a 47 aparcaments i un total de 190 places. A mitjan 2018, Saba va licitar els serveis de gestió de recàrrega i manteniment per establir un model que potenciés l'ús del vehicle elèctric dins de la seva xarxa i Endesa en fou l'empresa adjudicatària.

El 2019 les xarxes de Saba i de Bamsa a Espanya disposaven d'un total de 168 places de recàrrega gestionades per Endesa, distribuïdes en un total de 40 aparcaments. Durant aquest primer any s'han dut a terme més de 4.200 operacions de càrrega, que suposen 47.000 kWh, i s'ha evitat l'emissió de 34 Tn de CO₂.



LA XARXA DE CÀRREGA ELÈCTRICA MÉS ÀMPLIA DEL SECTOR

14	>118.000
TN DE CO ₂ EVITADES	KM LLIURES DE CO ₂ = 1 VOLTA A MÓN

A Espanya, Saba té previst ampliar l'acord amb Endesa amb la instal·lació de 68 noves places. Portugal, Itàlia i Xile negocien amb proveïdors d'energia acords semblants al d'Endesa que els permetin ampliar els serveis a nous aparcaments.

CONNECTIVITAT

COBERTURA

3G

APARCAMENTS
SABA I BAMSA

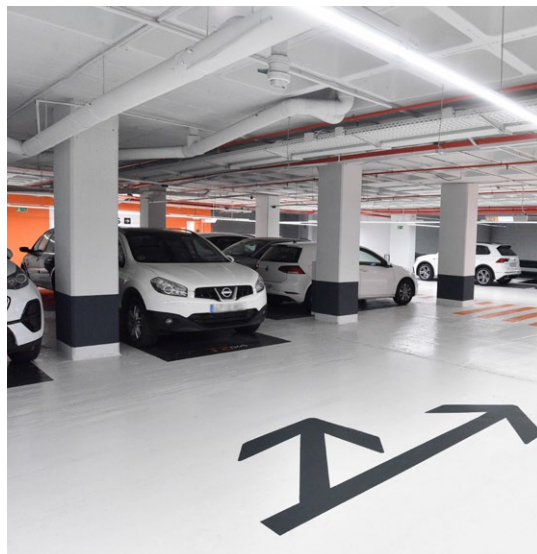
43

ESCALABLE A

5G

OBERTA A TOTS ELS OPERADORS

Els clients de Saba poden beneficiar-se de més connectivitat als aparcaments i accedir a nous serveis de valor afegit que requereixin l'ús de dades mòbils, com ara el *carsharing*, els punts de recollida de comerç electrònic o el pagament a través de l'app. Tot plegat sense oblidar els usos més habituals del telèfon mòbil. Aquest salt qualitatiu en el servei al client es troba disponible a 43 aparcaments de tot Espanya.



En el desplegament del 3G, s'han instal·lat més de 500 petites antenes a les diferents plantes dels aparcaments, especialment a les zones d'ús principals com ara caixers, centres de control, punts de recàrrega de vehicles elèctrics, àrees de *carsharing* o carrils de circulació, entre d'altres. Amb aquest servei es dota la totalitat de l'aparcament de cobertura 3G, la qual cosa facilita la majoria de nous serveis que Saba posa a disposició dels seus clients. A més, la infraestructura està preparada per al desplegament futur del 5G i admet tots els operadors del sector.

SERVEIS SHARING

Saba manté acords amb 15 operadors de lloguer de vehicles en diferents ciutats d'Espanya, Itàlia i Xile. Aquest servei s'ofereix a 81 aparcaments, amb més de 1.400 places d'aparcament. La companyia està preparada per al creixement d'aquest tipus de serveis i de la seva progressió gradual cap a l'electrificació i fa un esforç constant per col·laborar amb fabricants de cotxes i operadors per tal de cercar el millor encaix tecnològic i comercial a les seves instal·lacions. La cobertura 3G als aparcaments, juntament amb les modalitats d'accés i sortida amb lectura de matrícula, afavoreixen una implementació sense fissures.

PLACES DE
SHARING A
ESPANYA, ITÀLIA
I XILE

1.400

COTXES, MOTOS I PATINETS
ELÈCTRICS I BICIS





L'ecosistema de mobilitat compartida s'ha ampliat a altres mitjans de transport unipersonals com ara bicicletes, motos elèctriques o patinets elèctrics. Saba manté acords amb cinc operadors que ofereixen aquests serveis a 33 aparcaments i un centenar de places. De moment, només a Espanya. A Itàlia, a més, manté acords amb cinc operadors que ofereixen serveis de transport turístic amb vehicles elèctrics a l'aparcament de Villa Borghese.

Les ciutats s'adapten progressivament a una mobilitat unipersonal, elèctrica i compartida en la qual Saba és part fonamental per a la seva implantació correcta. Aprofitar els beneficis dels

aparcaments subterranis suposa alliberar espai a peu de carrer, afavorir la substitució i mobilitat de les flotes que mantenen aquests vehicles i dotar-los d'un marc ordenat i de fàcil accés per als usuaris.

Durant 2020, Saba seguirà ampliant i incorporant nous serveis a la seva xarxa d'aparcaments amb l'objectiu de combatre el canvi climàtic i els seus efectes, desenvolupar solucions en l'àmbit de la mobilitat urbana i la innovació, millora i tecnologia de les seves infraestructures.

MICRODISTRIBUCIÓ: LOGÍSTICA LAST MILE

Saba aposta perquè els seus aparcaments serveixin de petits nodes de microdistribució (*last mile*) des dels quals es dugui a terme el repartiment de petites mercaderies, preferentment en horaris nocturns per reduir la congestió viària, amb mitjans sostenibles de mobilitat. Entre el 20% i el 30% de les emissions de diòxid de carboni d'una ciutat es produeixen en l'últim quilòmetre del repartiment de compres efectuades per Internet. És més, diferents estudis calculen que un 30% d'aquests moviments entra en el capítol de l'anomenada "logística absurda", ja

que un 18% són lliuraments fallits –els que no troben el destinatari– i un altre 12% són devolucions de la compra. La solució que es planteja als aparcaments de Saba contribueix a reduir aquest impacte mediambiental.

EXPERIÈNCIES A ESPANYA I ITÀLIA

LOCALITZACIONS OPERATIVES

6

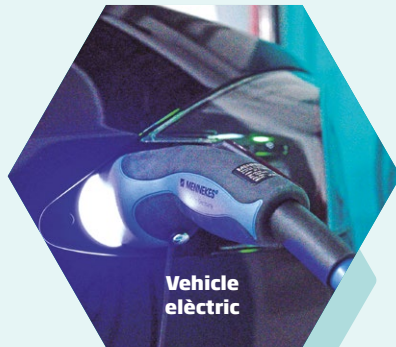
SOLUCIÓ SOSTENIBLE PER AL SECTOR COMERÇ ELECTRÒNIC



HUB de serveis sostenibles

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

saba^o



Vehicle elèctric



Serveis sharing



Sostenibilitat



Taquilles de comerç electrònic



Microdistribució



Cobertura 3G

Connectivitat

Aprofitant la situació privilegiada de la xarxa d'aparcaments subterranis, oberts 24 hores, 365 dies, les mercaderies arriben a la ciutat en vehicles lleugers i utilitzen la instal·lació per descarregar, organitzar i, fins i tot, guardar els paquets que després s'entreguen de manera sostenible. Saba ja té experiència en aquest tipus de solucions:

Geever (Espanya)

- ▶ Implantada a mitjan 2018 amb presència a cinc aparcaments de Bamsa. El 2020 ampliarà la seva presència a Barcelona (4 punts).
- ▶ Converteix les places en micromagatzems organitzats per barris en grans ciutats, per poder adaptar-se, al màxim possible, als horaris de consumidor.
- ▶ Treballant en franges temporals en què la gent és al seu domicili, es redueix dràsticament l'anomenada "logística absurda".

For Services (Itàlia)

- ▶ Implantada el 2018 a l'aparcament de Villa Borghese de Roma amb quatre places.
- ▶ L'empresa ofereix serveis logístics d'última milla, assistència postvenda i bugaderia, servint-se de l'aparcament per efectuar els diferents serveis.

RECOLLIDA DE PRODUCTES DE COMERÇ ELECTRÒNIC

Les taquilles de comerç electrònic permeten recollir o retornar les compres *en línia* sense que l'usuari hagi de preocupar-se pels horaris en què serà a casa. En línia amb la microdistribució, aquests serveis redueixen el trànsit al centre de la ciutat i la contaminació. Saba ofereix aquesta solució a 24 aparcaments (20 a Espanya i 4 a Itàlia), operada per 4 marques diferents, i s'espera que sigui una línia de negocis creixent.

APARCAMENTS
DISPONIBLES A
ESPANYA I ITÀLIA

24

Pudo, Pick Up, Drop Off (Espanya)

- ▶ Implantada al 2017. Té presència a 16 aparcaments de Barcelona.

Locker InPost (Itàlia)

- ▶ Implantada el 2016 a tres aparcaments.

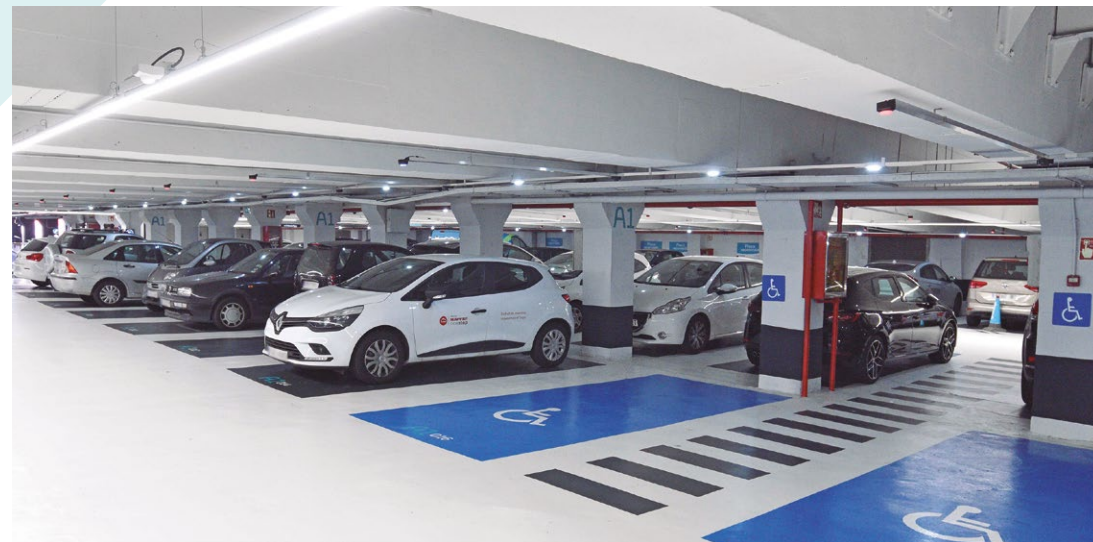
INFRAESTRUCTURES INNOVADORES

Saba no s'atura en l'afany de convertir els seus aparcaments en la referència del sector, duent a terme actuacions a gran part de la seva xarxa per actualitzar i redefinir-ne les instal·lacions d'acord amb els últims estàndards de qualitat i innovació fixats per la companyia. Amb aquest esforç, els aparcaments són més funcionals, lluminosos, segurs i

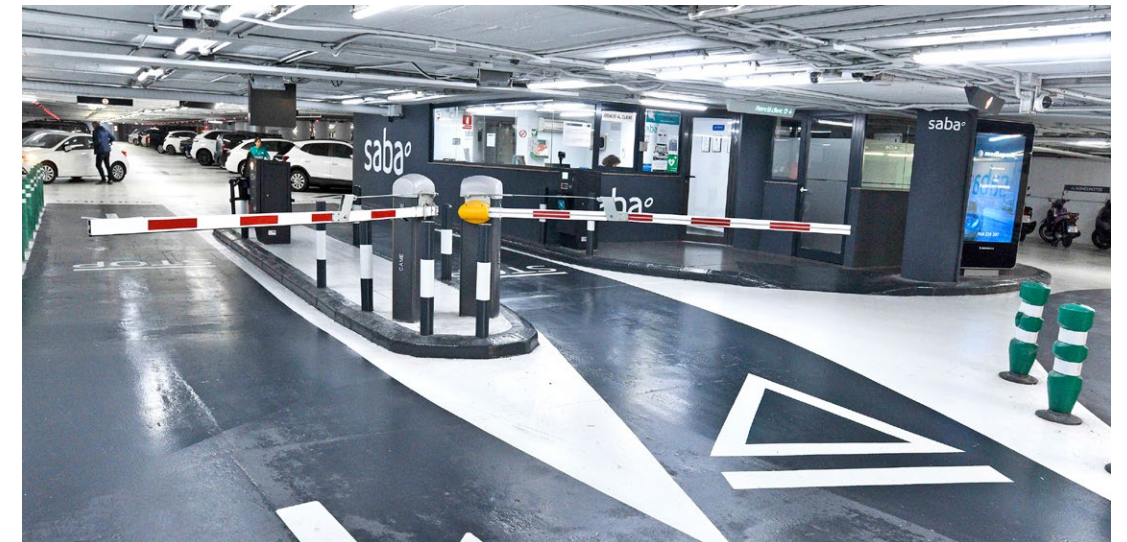
sostenibles. Un clar exemple del valor diferencial de Saba en el sector.

INSTAL·LACIONS
RENOVADES
(FINS A 2019)

44 A ESPANYA,
ITÀLIA,
PORTUGAL
I XILE



PLAÇA DE CATALUNYA (BARCELONA)



CATEDRAL (BARCELONA)

El 2019, Saba ha renovat un total de 44 aparcaments i ha superat les 19.000 places a Espanya, Itàlia, Portugal i Xile. Especialment significatives són les actuacions a l'aparcament de la plaça de Catalunya, a Barcelona. Amb l'obertura d'aquest centre, inaugurat el 1967 al costat d'uns altres quatre aparcaments a la Ciutat Comtal, naixia Saba.

Actualment, més de 50 anys després, la infraestructura torna a ser un referent d'innovació i funcionalitat. També s'ha posat al dia una altra infraestructura rellevant a Barcelona, com és l'aparcament de la Catedral, situat en ple nucli antic de la ciutat.

- ▶ Nous sistemes de control i sortida dinàmica.
- ▶ Sistemes de guiatge de vehicles d'última generació.
- ▶ Millor senyalització i dissenys de pintura innovadors.
- ▶ Més il·luminació 100% LED.
- ▶ Mesures reforçades d'eficiència i seguretat.



El procés de redefinició 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 lluminositat i una sensació de confort més elevades. 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 guiatge 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 de 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 per tal de renovar la tradicional il·luminació dels aparcaments per lluminàries LED.



UNA NOVA MANERA DE ENTENDRE L'APARCAMENT

Saba va introduir el 2019 la lectura de matrícules a 80 aparcaments com a mètode d'accés i sortida. Aquesta innovació permetia que els clients de rotació poguessin abandonar l'aparcament sense mostrar el tiquet al lector QR i que els abonats no haguessin d'utilitzar la targeta de proximitat en cap moment, ja que quedava vinculada a la matrícula. Llavors, la companyia feia un pas fonamental per introduir, a 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 del web o l'app de Saba. Actualment, el pagament a través de la matrícula és ja una realitat en diferents productes. El client, quan els adquireix, pot introduir la matrícula del vehicle i així s'estalvia haver de mostrar el QR als lectors situats a l'entrada i sortida de l'aparcament. Una evolució natural que es preveu desplegar també per als clients de rotació a curt termini.



LECTOR DE MATRÍCULES

80

APARCAMENTS A ESPANYA, ITÀLIA I PORTUGAL



Hasta un 70% de dto.

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

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

¡Más rápido, más fácil, más Saba!

SHOP ONLINE
www.saba.es

saba°

En este parking todo son

VENTAJAS

¿ERES ABONAD@?

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

Ahora, más rápido, más fácil, más Saba.

SHOP ONLINE
www.saba.es

saba°

D'aquesta manera, Saba no només té la possibilitat de conèixer millor els seus clients i promoure programes de fidelització nous, a més de personalitzar més els productes que pot arribar a oferir, sinó que compleix amb una de les seves màximes: oferir un alt nivell d'atenció al client facilitant-li encara més l'acció d'aparcar.

En l'actualitat, la societat s'ha acostumat a processos denominats "sense fissures" en diferents facetes de la seva vida. Gràcies a la introducció d'un elevat component tecnològic, el nostre dia a dia s'ha simplificat. A Saba, es treballa per entendre aquesta nova manera d'interaccionar amb les infraestructures i es revisen diàriament els processos comercials i tecnològics.

AVANTATGES DE LA LECTURA DE MATRÍCULES

ABONATS

Accés i sortida sense esperes ni interacció amb el punt d'accés i sortida.

ROTACIÓ

Sortida sense mostrar el tiquet. Properament: pagament per matrícula.

PRODUCTES

Compra a web o app. Accés i sortida sense interacció ni esperes. Historial de compres a MySaba.



D'aquesta manera s'han pogut llançar importants innovacions en els últims anys, com ara l'ús del VIA T, no només com a mètode de sortida i pagament, sinó també d'accés; la simplificació en l'aplicació de descomptes i promocions a través de l'app de la companyia; el pagament remot en zones blaves; el desplegament de productes 100% digitals a través del web de comerç electrònic o, ara, la utilització de la matrícula com a mètode d'accés, sortida i pagament.

a Espanya, Itàlia, Portugal i Xile. Els clients poden gaudir dels avantatges d'aquesta tecnologia en un total de 132 aparcaments.

El VIA T i els seus equivalents en els diferents països Saba permeten agilitzar l'entrada a la infraestructura i afavoreixen l'estalvi de temps i carburant.

D'altra banda, el 2019 Saba ha registrat un total de 15 milions de moviments a través dels diferents mètodes d'accés i pagament electrònic implantats

ESPANYA - VIA T



74 aparcaments
9 milions de moviments

XILE - TAG



14 aparcaments
370.000 moviments

ITÀLIA - TELEPASS



20 aparcaments
1,9 milions de moviments

PORTUGAL - VIA VERDA



24 aparcaments
3,9 milions de moviments



SEMPRE CONNECTATS AMB EL CLIENT

Per Saba, oferir una atenció al client de la màxima qualitat ha estat sempre una característica ineludible. El creixement en nombre d'aparcaments gestionats i places dels darrers anys s'ha assolit sobre la base de factors com ara la tecnologia més innovadora, models comercials ajustats a tots els nostres clients, l'eficiència i, evidentment, l'atenció al client. En aquest sentit, el Centre d'Atenció i Control (CAC) de Saba respon de manera transversal a aquest posicionament.

El CAC és fonamental en la millora del nivell d'atenció al client i actua 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. El 2019, el CAC ha arribat als 235 aparcaments connectats a Espanya, Itàlia i Portugal, un 25% més que el 2018. Un creixement en el nombre de centres assistits que seguirà a l'alça durant el 2020, la qual cosa permet certificar l'èxit d'un model pioner en el sector.



APARCAMENTS
CONNECTATS

235

A ESPANYA, ITÀLIA
I PORTUGAL

La capillaritat de Saba en els diferents territoris on opera, sumada a la voluntat ja esmentada d'oferir el millor servei al client, fa que el CAC, juntament amb l'atenció presencial a les infraestructures, siguin el millor binomi. El 2019, el CAC va atendre 1,6 milions de trucades d'interfonia des dels aparcaments, un 15% més que l'any anterior. Això es tradueix en unes 5.000 trucades ateses per un equip de persones multidisciplinari i internacional, que atenen simultàniament en cinc idiomes diferents.



TRUCADES
D'INTERFONIA

+15%

1,6 MILIONS



SOL·LICITUDS
COMERCIALS

+40%

53.000

Atenció al client amb l'objectiu d'aclarir dubtes o solucionar de manera remota qualsevol incidència que es pugui presentar en un aparcament, però també per esdevenir el referent comercial de Saba, el canal a través del qual donar a conèixer els diferents productes desenvolupats pels equips comercials i de màrqueting de la companyia. Així, el CAC va rebre unes 53.000 sol·licituds relacionades amb el catàleg de productes de Saba i un altre tipus de sol·licituds d'atenció al client a través dels diferents canals de comunicació.

En aquest sentit, hem de fer una referència especial al Servei d'Atenció al Client (SAC) que es va implantar el 2018 a través dels diferents canals oberts per la companyia a les xarxes socials. Actualment, un client pot contactar amb el CAC a través del telèfon o el correu electrònic, però també pot fer-ho en qualsevol moment del dia amb el seu telèfon mòbil a través de Facebook Messenger, Twitter o el canal d'atenció al client de les xarxes socials més dinàmic en l'actualitat: WhatsApp.



WHATSAPP

+92%

>1.500

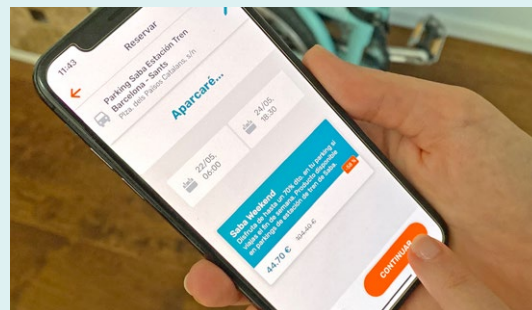
INTERACCIONS/MES
EL 2019

I quan s'uneix una atenció al client de qualitat amb la tecnologia i els productes 100% digitals, es poden completar vendes en pocs minuts sense necessitat de desplaçar-se a l'aparcament. El procés de decisió, compra i utilització del producte al palmell de la mà gràcies a Saba.

TRANSFORMACIÓ DIGITAL: CASOS D'ÈXIT

WEB I NOVA APP SABA

La millora continuada en el terreny digital és una assignatura sempre present en el full de ruta de Saba. Ja no parlem de digitalització del negoci, perquè aquest procés és ja un fet amb els webs transaccionals operatius a Espanya, Itàlia, Portugal i el Regne Unit. Ara, el compromís és endegar tots els processos amb la perspectiva de la digitalització i la simplificació dels mateixos. Com aprofitar les eines tecnològiques implementades a l'aparcament o els serveis disponibles al núvol per oferir un valor afegit.



Una nova realitat que els clients exigeixen avui a qualsevol empresa. I és aquest convenciment per part de Saba que el futur és digital que ha fet possible duplicar els ingressos en la venda de productes a través dels seus webs en només un any.

WEBS SABA DE COMERÇ ELECTRÒNIC 2019

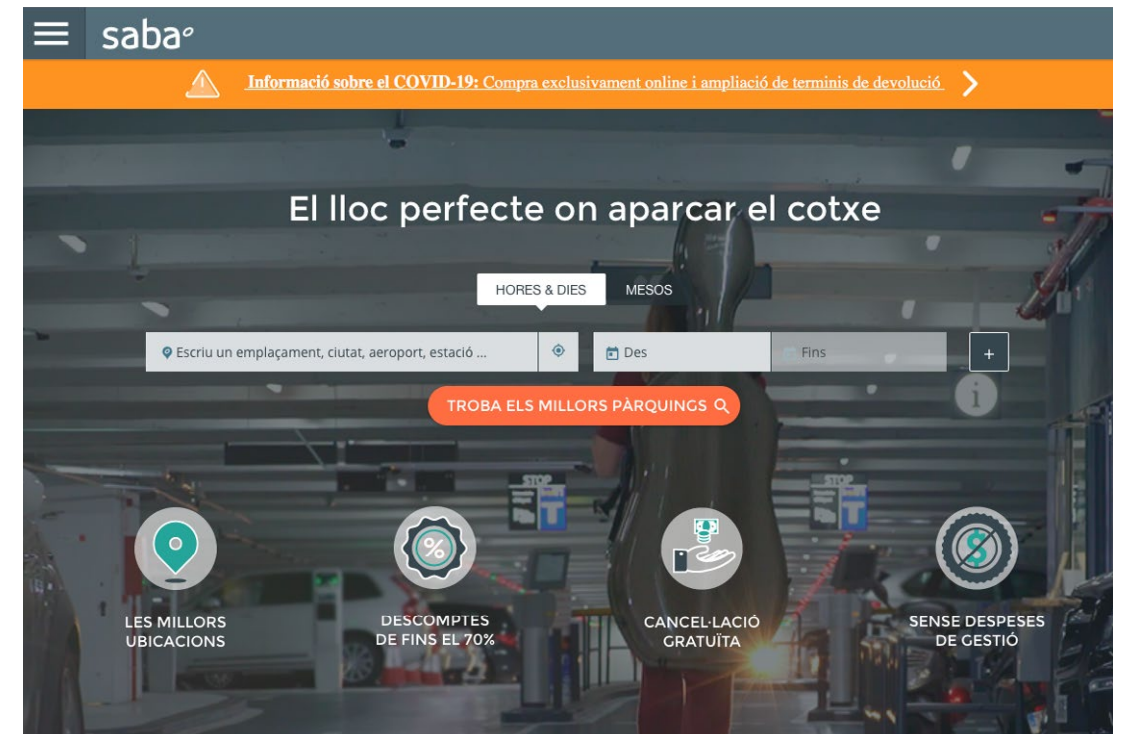
VISITES

1,9 MILIONS

ESPANYA, ITÀLIA I PORTUGAL

INGRESSOS

+98%



AMPLIAR L'OFERTA DIGITAL

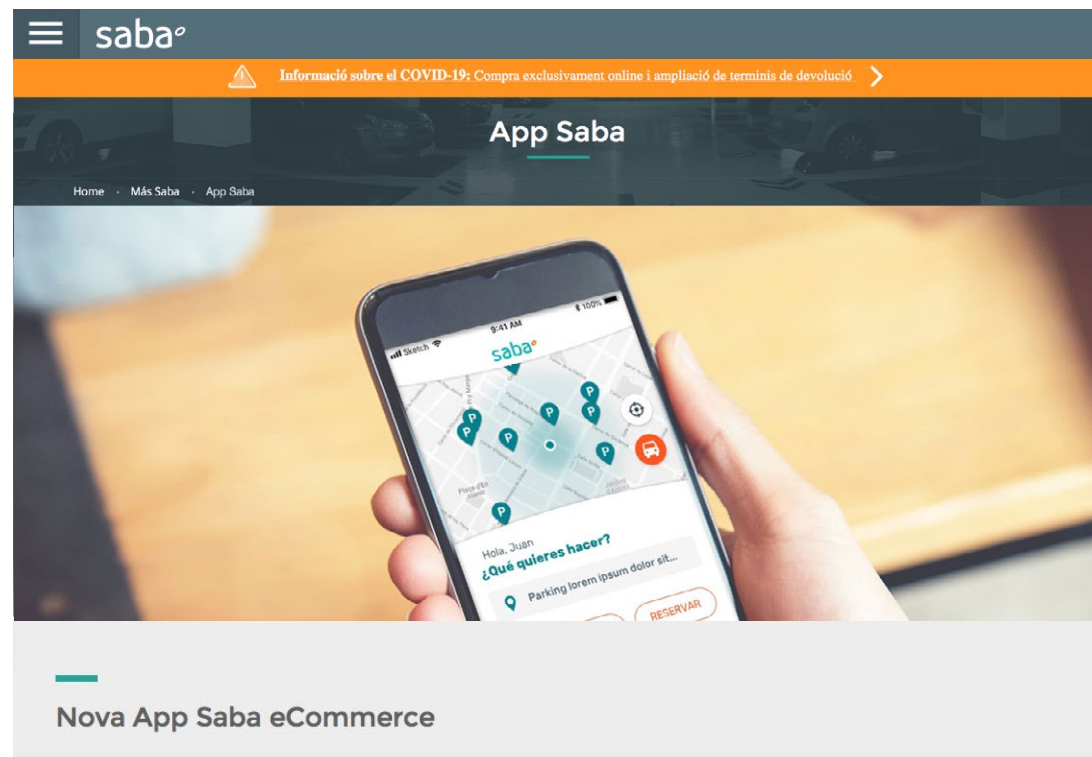
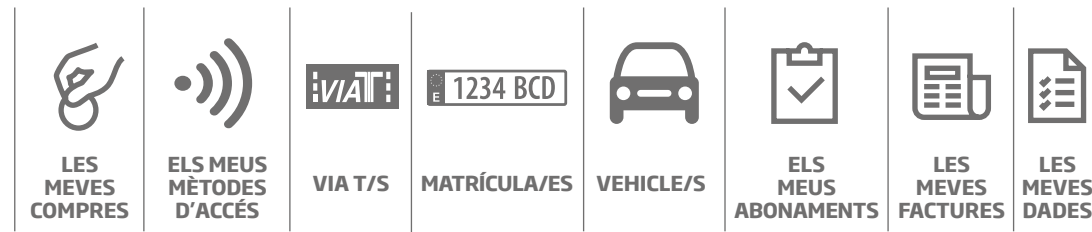
Des de l'últim trimestre de 2019 Saba ja permet la venda d'abonaments a través de *saba.es*. Una fita en termes comercials i tecnològics que ha suposat un important esforç per part de diferents departaments de la companyia. Perquè el client no només pot comprar el seu abonament a través del web, sense necessitat d'acudir a la sala d'atenció al client de l'aparcament, sinó que pot aconseguir el millor preu i el producte que més s'adapti a les seves necessitats. El motor de cerca té en compte totes les variables introduïdes pel client i és capaç d'oferir la millor opció. Una innovació que de mica en mica s'estendrà als webs dels diferents països Saba.

La companyia segueix així ampliant el catàleg de productes 100% digitals disponibles a les seves webs comerç electrònic, que ara es componen dels abonaments esmentats, els productes de llarga estada (Multidía o Weekend) i el Saldo VIA T. També la resta de plataformes digitals del Grup comparteixen el mateix disseny renovat, la qual cosa demostra l'aposta de Saba per homogeneïtzar processos i aprofitar el coneixement adquirit per accelerar la corba d'aprenentatge digital exportant-la a tots els seus mercats.



MYSABA, L'ÀREA PRIVADA DE CLIENT

Registrar-se a MySaba permet gaudir dels millors avantatges a l'hora de trobar aparcament.



LLANÇAMENT DESEMBRE 2019

DESCÀRREGUES

> 6.000

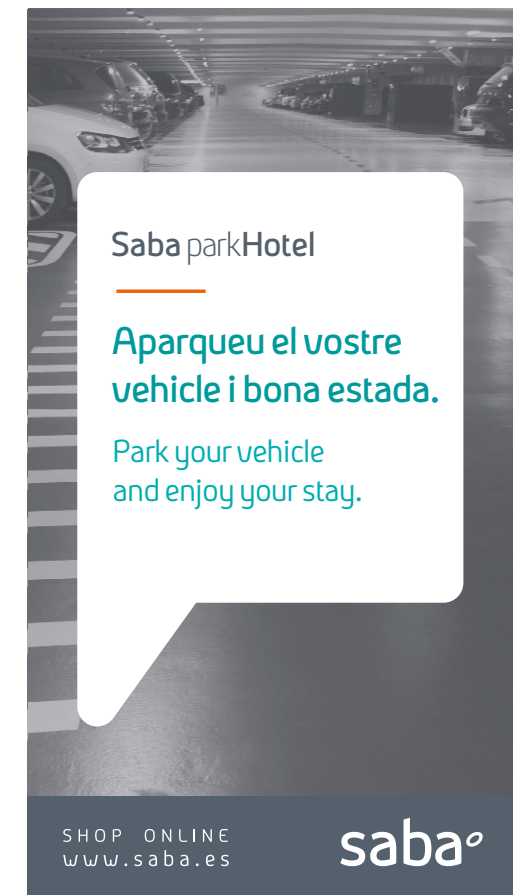
TOTS ELS SERVEIS EN LÍNIA DE SABA AL PALMELL DE LA MÀ

- ▶ Trobar plaça d'aparcament
- ▶ Comprar Saba Multidía, Saba Weekend i carregar Saldo VIA T
- ▶ Consultar els QR de totes les compres
- ▶ Activar la franquícia RENFE i vals de regal
- ▶ Accés a MySaba

SABA PARKHOTEL TRANSFORMA LA RELACIÓ BUSINESS-TO-BUSINESS

Implementar millores al canal de venda de productes a terceres empreses és també un objectiu de Saba. La companyia disposa en el seu catàleg de clients amb centenars d'hotels que, al seu torn, hi ofereixen els productes de Saba, aprofitant les localitzacions cèntriques dels aparcaments.

Saba Parkhotel ha significat el 2019 portar l'Smart Parking al sector hotelier. Ara, tant l'hotel com la persona que reserva la seva plaça d'aparcament juntament amb una habitació són totalment autònoms. Queden enrere les comunicacions via correu electrònic per donar d'alta un producte o l'espera necessària per rebre'n la confirmació.



AVANTATGES CLIENT

Accés a l'aparcament amb matrícula o QR (Passbook i Wallet) activat per l'hotel durant el procés de reserva de l'estada o de manera immediata quan es fa el *check-in*.



AVANTATGES HOTELS

Reserva anticipada i remesa al client per correu electrònic.



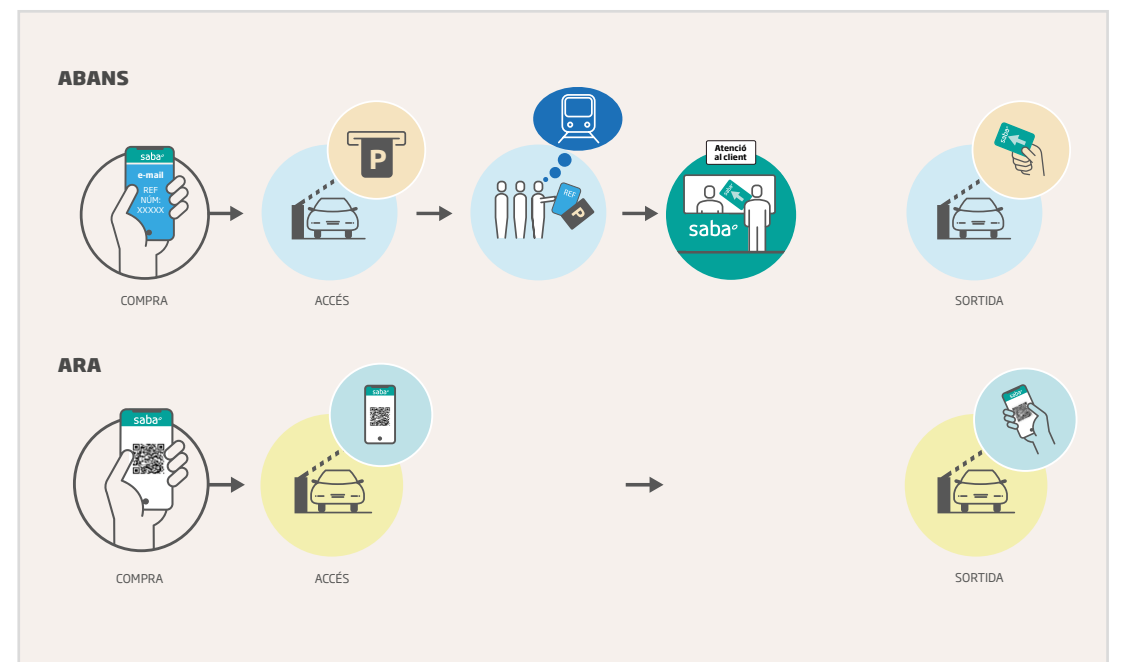
El relançament de productes tan estesos com el de les reserves de plaça a través d'hotels és fruit de l'esforç compartit de tota la companyia, des de l'aparcament als serveis centrals. Replantejar el que fins ara ha estat la norma per simplificar al màxim els processos i que tant la gestió de l'hotel com la utilització del producte per part de client es duguin a terme sense esforços ni esperes innecessàries. Millores amb un alt component tecnològic i d'innovació perquè aparcar sigui molt més senzill.

UNA NOVA EXPERIÈNCIA DE CLIENT A LA XARXA ADIF

Saba és Smart Parking per fer la vida més fàcil als seus clients. Els aparcaments situats a la xarxa d'alta velocitat d'Adif, gestionats per Saba des del 2014, han experimentat un tomb tecnològic sense precedents en els últims anys: la introducció del VIA T com a mètode d'accés, sortida i pagament; la renovació dels antics sistemes de control per unitats equipades amb lectura de QR; l'automatització de les franquícies Renfe per evitar les cues als caixers; la introducció de productes de llarga estada a través de *saba.es* o l'esforç constant per modernitzar les instal·lacions i harmonitzar la convivència de diferents modalitats de transport són una bona prova de l'aportació de Saba a aquest contracte tan rellevant.

El 2019, Saba ha aprofitat la tecnologia QR i mòbil, en un procés 100% digital, perquè des de la compra en línia, el viatger pugui accedir i sortir de l'aparcament sense passar pel caixer i només amb el QR al seu mòbil.

Millor mobilitat, més sostenibilitat i sense barreres físiques. Digitalitzar l'experiència de client és una realitat gràcies a Saba.





6

SOSTENIBILITAT I COMPROMÍS SOCIAL

POLÍTICA DE LA COMPANYYA

La política de Saba integra el compromís, la responsabilitat i la relació activa amb la societat i el territori com a part indispensable de la filosofia de gestió i desenvolupament de la companyia. Un dels pilars estratègics és l'ètica i la integritat entesa com a transparència, eficiència, sostenibilitat de l'activitat i avaluació de riscos de manera eficient.

El conjunt de l'organització participa i col·labora, tan com sigui possible, en la implementació de la cultura de Responsabilitat Social Corporativa (RSC) establerta.

La manera de treballar de Saba és un projecte compartit de compromís, traduït en servei a client, implicació i responsabilitat amb els territoris en què opera, sent part activa en el progrés de les ciutats. Tot plegat, juntament amb la identitat de marca i els aspectes socials i ètics, són els elements diferenciadors de Saba. La integració i consolidació de la RSC en el negoci permet enfortir la transparència i la gestió correcta dels grups d'interès. De fet, el full de ruta que marca l'estratègia de sostenibilitat s'alinea amb els GRI Standards.



PRINCIPALS ACTUACIONS

La creació de valor per a la societat i el medi ambient són prioritats de Saba. Per aquest motiu, tota l'organització treballa encaminada a mantenir una estratègia de sostenibilitat sòlida i gestionar de manera adient els aspectes de més rellevància de caràcter econòmic, ambiental i social. Durant l'exercici 2019, la companyia ha reiterat el seu suport a projectes com el Pacte Global de les Nacions Unides (UN Global Compact), la iniciativa voluntària en matèria de Responsabilitat Social Corporativa més important del món, que compta amb el suport de més de 13.000 entitats en 170 països.



Xarxa Pacte Mundial Espanya
WE SUPPORT

Precisament, d'aquest pacte es desprèn l'Agenda 2030, que detalla 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 perquè aquests principis siguin part de l'estratègia, la cultura i les accions quotidianes del negoci.



Per la naturalesa mateixa del negoci, l'activitat de Saba s'exerceix tenint en compte especialment els objectius relacionats amb l'acció pel clima, en la línia de les accions 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.

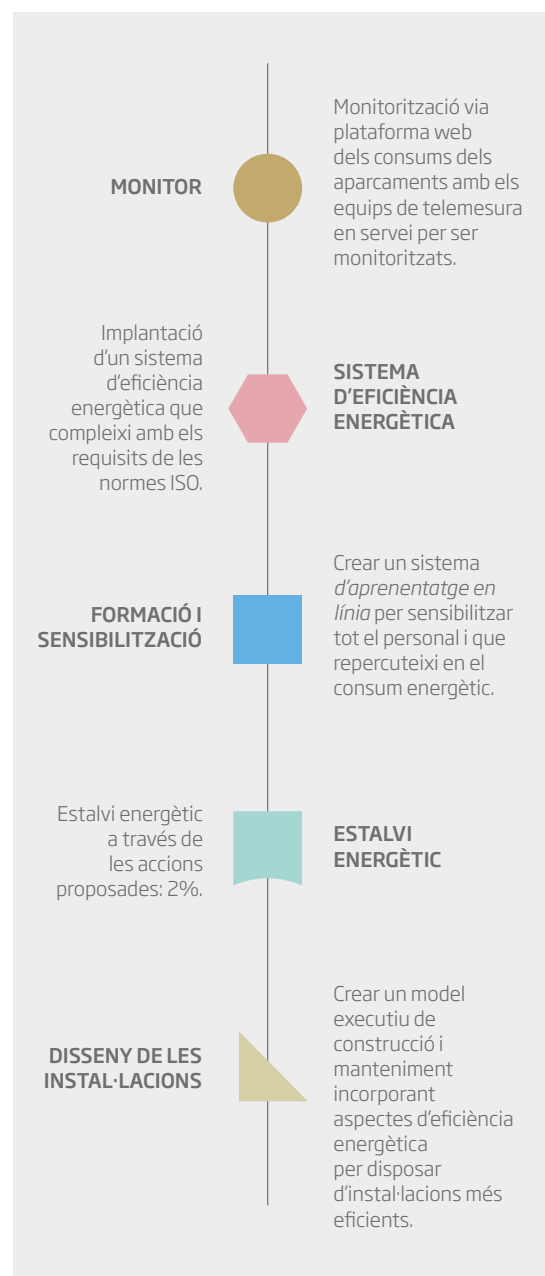
De la mateixa manera, per tenir una visió integral de futur i continuar reforçant la responsabilitat empresarial, cal tenir en compte la resta dels objectius. La salut i el benestar dels treballadors, clients i col·laboradors, reforçant la prevenció de riscos laborals i

la instal·lació de recursos als aparcaments, com ara desfibril·ladors; contribuir amb els col·lectius més desfavorits és l'aposta de Saba per acabar amb la pobresa. D'altra banda, la pauta d'un pla d'igualtat per assolir la paritat de gènere; el compliment del Codi Ètic com a referència de comportament a la companyia; participar en la societat oferint treball digne a través de l'increment dels contractes fixos; i aliances de referència per tal d'assolir els objectius proposats, com ara adherir-se a la Societat Espanyola de Compliance (ASCOM), entre d'altres compromisos.

MEDI AMBIENT

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: no és possible una mobilitat sostenible sense un enfocament adient que tingui en compte l'estalvi d'energia i la reducció d'emissions. El Grup, conscient d'això, incorpora el canvi climàtic com a part de la seva estratègia empresarial, impulsant iniciatives que contribueixin a avançar en la transició ecològica i cap a una economia baixa en carboni.

Des de 2011, Saba porta a terme un seguit d'actuacions identificades com les millors pràctiques en termes d'eficiència energètica mediambientals. Es tradueix, precisament, en més estalvi, amb una reducció al mínim de les emissions de CO₂ a través de la millora dels processos i la compra d'equips energèticament eficients, d'acord amb la legislació vigent, amb l'objectiu de reduir l'impacte mediambiental de l'activitat.



EFICIÈNCIA ENERGÈTICA

En el marc de directrius i eines en les quals es basen les polítiques de Grup, la companyia disposa d'una plataforma anomenada "Monitor", ja consolidada a Espanya i Itàlia en anys anteriors, implantada a Portugal el 2019 i de la qual se'n preveu la propera implantació a Xile el 2020, la qual cosa suposa més del 90% de la xarxa. Aquest sistema de control dels consums mitjançant la monitorització en temps real de les instal·lacions és bàsic per al bon desenvolupament del sistema d'eficiència energètica ja implantat i es tradueix en un estalvi més elevat del consum. Gràcies a aquest sistema s'ha aconseguit un estalvi energètic de l'11% a Espanya, del 9% Portugal i del 8% a Itàlia.

Així mateix, Saba continua promovent l'aprenentatge en línia per a la formació i sensibilització en matèria de medi ambient i eficiència energètica per a un aprenentatge adient dels seus empleats pel que fa a l'estalvi de consum elèctric, gestió de residus i mobilitat sostenible. Respon a accions concretes com ara la il·luminació LED o la instal·lació d'ascensors d'alta eficiència energètica. A més, a Espanya s'han posat a disposició dels clients places per a vehicles elèctrics.

Tot plegat avala el posicionament de Saba en matèria mediambiental i eficiència energètica a través d'un sistema integrat de gestió (SIG) i l'obtenció de la certificació ISO 40001 a Espanya, el Regne Unit, Itàlia, Portugal i Xile. Pel que fa a l'ISO 50001, obtinguda a Espanya, Itàlia i Portugal, se'n preveu la implantació a mig termini al Regne Unit i Xile. A més, des de l'any passat la companyia està immersa en el projecte META, ideat per incorporar millores que incideixin en el comportament energètic, l'estalvi de consum i el canvi climàtic.

ISO 50001
Primera empresa del sector certificada



ISO 14001



PETJADA DE CARBONI

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

La petjada de carboni s'organitza en abastos segons el grau d'incidència que l'activitat pugui tenir sobre cadascun d'aquests. L'abast 1 fa referència al gasoil de les flotes de vehicles, les fuites de gasos refrigèrants i, com a novetat el 2019, també al consum de gas. L'abast 2 té a veure amb el consum elèctric; i l'abast 3, amb la compra de béns i serveis relacionats amb l'activitat i residus emesos.

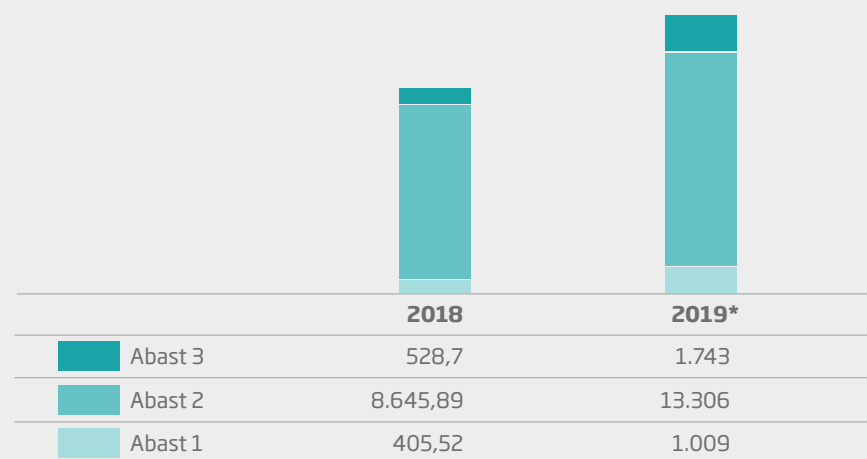
Amb la finalitat de seguir implantant mesures de reducció més eficients i avançar cap a l'excel·lència en sostenibilitat, Saba s'ha sotmès de manera voluntària i, per cinquè any consecutiu, a una verificació del càlcul de la petjada de carboni per una tercera part independent, sempre amb la convicció d'oferir la màxima transparència i una anàlisi exhaustiva de les dades. El resultat d'aquest càlcul revela que un 95% de les emissions de Grup són derivades del consum energètic (abast 2), de manera que s'estan duent a terme accions per mitigar el canvi climàtic,

L'augment de les emissions a l'abast 2 és resultat de l'increment de perímetre després de l'operació de creixement de Saba a finals de 2018 i l'entrada a quatre països nous d'Europa.

EMISSIONS

Mesurades en Tn CO₂ equivalents

(*) No s'hi inclouen ni la República Txeca ni Eslovàquia

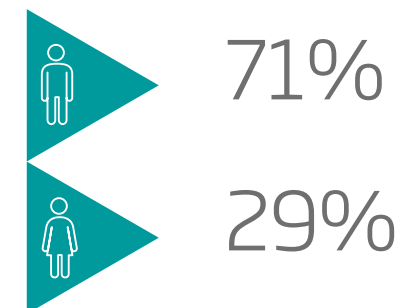


EQUIP HUMÀ

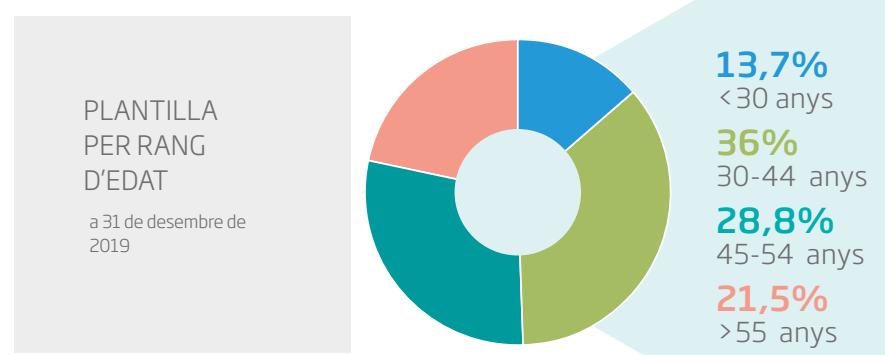
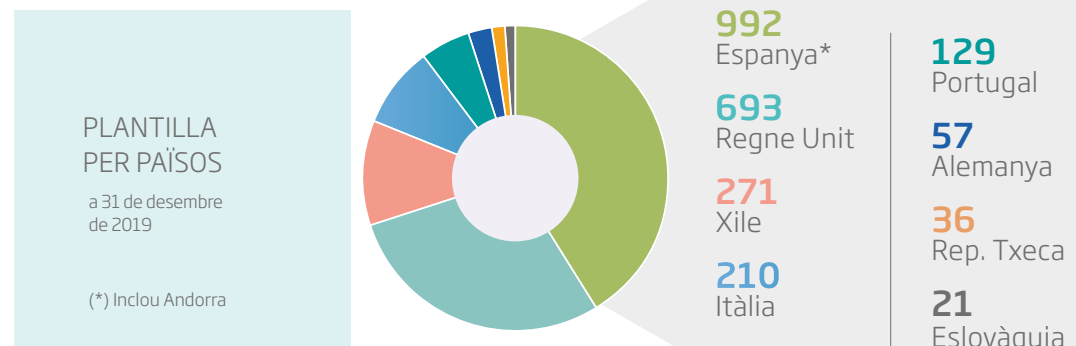
Les persones que conformen Saba són la base essencial per sostenir el que es podria denominar com l'estil Saba: cultura de servei al client, compromís amb l'entorn, responsabilitat i honestat amb els proveïdors i implicació amb la societat. Saba treballa diàriament per assolir l'excel·lència en la gestió dels recursos humans, vetllant per mantenir una alineació adequada entre les necessitats dels seus professionals i els objectius estratègics de la companyia, a més de garantint els drets i llibertats dels seus empleats a través de mesures per a la conciliació laboral-familiar.

DISTRIBUCIÓ DE LA PLANTILLA PER GÈNERE

a 31 de desembre de 2019



La plantilla de Saba a 31 de desembre de 2019 la formen 2.409 persones, amb una edat mitjana que se situa en els 40 anys. Cal destacar també l'augment del percentatge d'empleats amb algun tipus de discapacitat a Saba, que arriba al 2,3% de la plantilla, fet que evidencia el desig d'oferir igualtat d'oportunitats a tot el talent, independentment de les seves condicions personals.



Saba és conscient que la formació i el desenvolupament professional tenen un paper clau en el procés de creació de valor. Per aquest motiu, anualment s'implementa el Pla de formació, en el qual es treballen aspectes vinculats als coneixements operatius relatius al negoci i els que fan referència a les habilitats professionals. Amb aquest objectiu, la companyia segueix endavant amb la plataforma de formació

d'aprenentatge en línia Campus Saba, amb una mitjana de més de 27.900 hores de formació impartides.

APRENTATGE EN LÍNIA CAMPUS SABA **27.900**
HORES DE FORMACIÓ IMPARTIDES



ACCIONS SOCIALS I VINCULACIÓ AMB EL TERRITORI

És un fet que les ciutats i la societat evolucionen constantment i, amb això, també 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 a la vinculació amb els territoris en què 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 en els països en els quals té actius.

Les línies d'actuació de Saba en matèria de sostenibilitat i vinculació social s'orienten a tres àmbits, en què es busquen projectes amb els quals la companyia es compromet a llarg termini i que estan sempre vinculats al territori on opera Saba. En primer lloc, iniciatives en matèria de la salut i emmarcades en l'àmbit hospitalari,


entre les quals cal destacar l'acord per impulsar el SJD Pediatric Cancer Center de l'Hospital Sant Joan de Déu, que representarà la construcció de l'hospital oncològic infantil més important d'Europa.

En segon lloc, el suport a col·lectius desfavorits, amb una atenció especial a la infància i a les famílies. Aquí cal subratllar la col·laboració amb Càritas o Aldeas Infantiles, l'organització d'atenció directa a la infància més gran de l'Estat espanyol, amb presència a 139 països, entres

els quals la majoria on és present Saba. L'acord amb el Programa Incorpora de l'Obra Social "la Caixa" també s'inclouria en aquest apartat, amb l'objectiu de la inclusió laboral de persones en risc d'exclusió social.

Finalment, projectes que contemplen l'acció contra el canvi climàtic i que entronquen clarament amb la filosofia de Saba i el seu rol com a gestor de la mobilitat sostenible. Destaca aquí la col·laboració amb Plant-for-the-Planet, organització no governamental nascuda a Alemanya, present a 71 països i que té per objectiu sensibilitzar els nens i els adults sobre els problemes del canvi climàtic i la justícia global.

Totes les col·laboracions es revisen any rere any, se'n fa el seguiment i se'n manté el suport amb vista a seguir ampliant les accions, sempre dins dels paràmetres establerts a la normativa de Saba. En aquest sentit, la companyia regula internament i, segons el que estableix l'apartat 24 del Codi Ètic, les aportacions i col·laboracions amb tercers, de les quals queden excloses les relacionades amb partits polítics o organitzacions que s'hi vinculin.



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





7 INFORMACIÓ FINANCERA

El 2019, els ingressos d'exploració del perímetre de gestió de Saba se situen en els 296 milions d'euros (+33%), mentre que l'EBITDA de gestió arriba als 138 milions d'euros (+29%), amb un marge del 42%, que segueix sent dels més elevats de tot el sector a escala internacional. Aquest increment significatiu s'explica perquè el 2019 és el primer exercici en què les noves societats incorporades al perímetre de Saba com a conseqüència de l'operació de creixement tancada al desembre de 2018 tenen un impacte en el compte de resultats consolidat de Grup.

Les principals magnituds de Saba reflecteixen, d'una banda, un comportament estable del negoci i, de l'altra, els esforços realitzats pel

conjunt de l'organització per tal d'incrementar l'eficiència operativa del negoci, implantar iniciatives que permetin a la companyia convertir-se en referència del sector, amb una atenció especial als 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, enfocada al creixement. En iniciatives comercials destaca la posada en marxa d'acords en l'àmbit dels nous usos i hàbits de mobilitat (*sharing*, distribució urbana, microdistribució i càrrega elèctrica, entre d'altres).

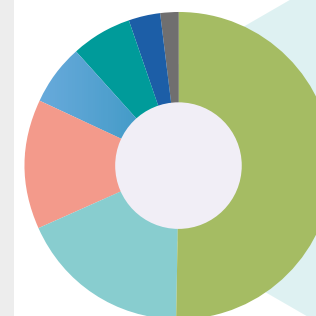


Saba va invertir 37 milions d'euros en l'exercici de 2019, dels quals 13 milions es van destinar a projectes d'expansió. Destaquen els 4 milions d'euros per al tancament de l'operació de creixement culminada el 2018, que va permetre l'entrada a quatre països europeus.

L'evolució de Grup a curt i mitjà termini ve condicionada pel context macroeconòmic de cada país on opera, juntament amb factors locals amb una incidència desigual. A aquestes variables, cal afegir-hi, com a factor sobrevingut el 2020, la pandèmia mundial ocasionada per la covid-19. Saba, en aquest àmbit, està fent una supervisió constant de la situació i dels impactes eventuais, tant financers com no financers, que la crisi sanitària pugui tenir.

Com en exercicis anteriors, Saba continua amb les seves mesures d'optimització i gestió de les despeses. L'adequació a les demandes actuals dels canals de comercialització, amb una atenció especial a la via digital, i dels productes, 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 i 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 2019
a 31 de desembre
de 2019



51%
Espanya*

18%
Regne Unit

14%
Itàlia

6%
Xile

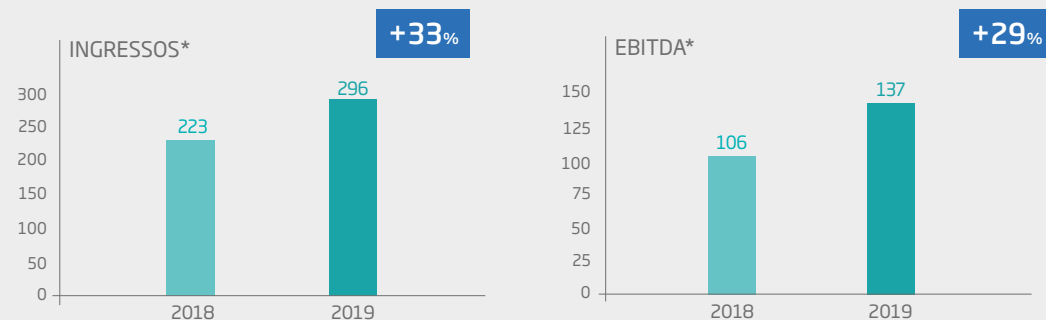
6%
Portugal

3%
Alemanya

2%
Eslovàquia
Rep. Txeca

(* Inclou Andorra)

MAGNITUDS ECONÒMIQUES DE GESTIÓ 2019 MILIONS €



(* Ingressos i EBITDA de gestió.)

MARGE 42%

+29%



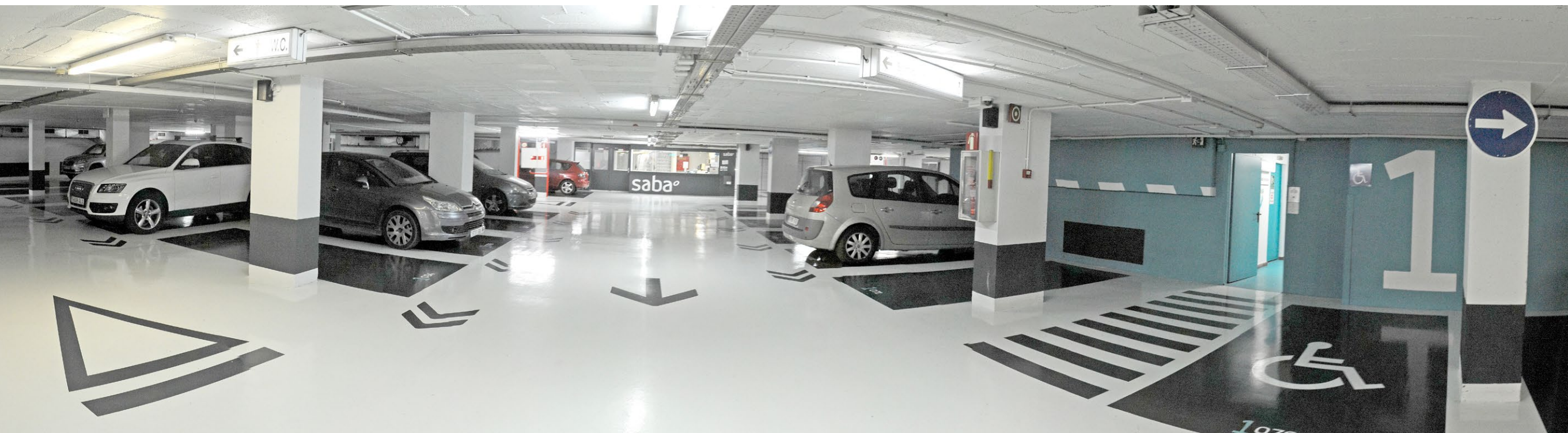
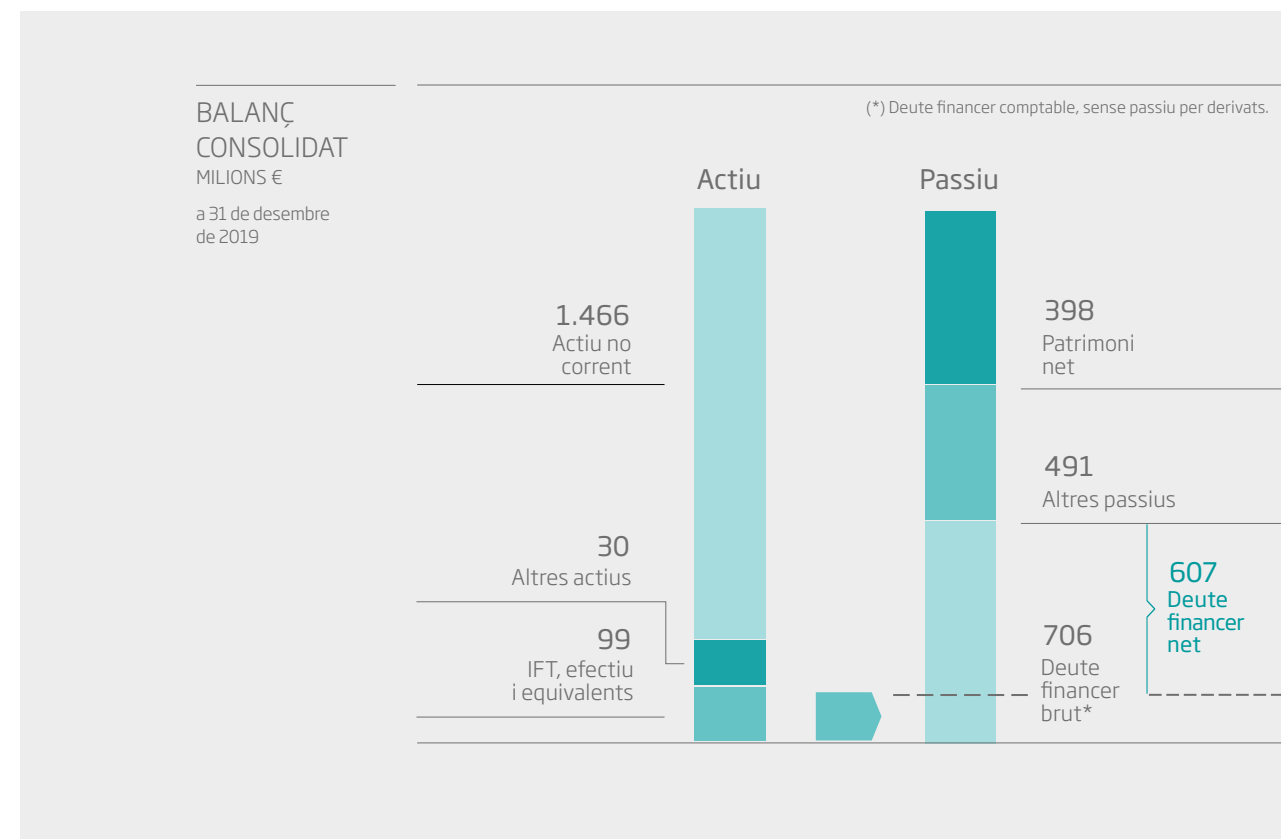
SITUACIÓ FINANCERA

L'estructura financera del Grup busca limitar els riscos derivats de la incertesa dels mercats financers tractant de minimitzar els efectes potencialment adversos sobre la rendibilitat financera. Durant l'any 2019, la companyia ha continuat 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 manera permanent la seva estructura financera i, de la mateixa manera, ha d'estar en condicions de poder millorar-la sempre, segons el context de mercat i la seva pròpia evolució.

Saba ha registrat un resultat financer superior el 2019, que es correspon principalment a l'operació de creixement de 2018 i la consegüent adquisició de les companyies al Regne Unit, Alemanya, Eslovàquia i la República Txeca.

Els actius totals de Saba a 31 de desembre de 2019 se situen en uns 1.595 milions d'euros. El patrimoni net consolidat a 31 desembre 2019 ascendeix a 398 milions d'euros, mentre que el deute financer brut (deute financer comptable sense passiu per derivats) se situa en 706 milions d'euros i el deute financer net en 607 milions d'euros. Pel que fa a la distribució del deute, al tancament de l'exercici 2018 el deute a llarg termini representa més del 72%, amb un venciment mitjà que se situa el 2021.

Per minimitzar l'exposició al risc del tipus d'interès, Saba manté un alt percentatge del deute en tipus fix o fixat a través de cobertures, el 57%, per la qual cosa no s'estima que eventuais variacions en els tipus d'interès puguin tenir un impacte significatiu en els comptes de la companyia.



GESTIÓ DEL RISC DE NEGOCI

El Grup té establerta una política de gestió de riscos basada en una metodologia d'identificació, anàlisi i avaluació de la diversitat de riscos del negoci. Per risc s'entén l'esdeveniment que pot impactar negativament en el compliment dels objectius estratègics de la companyia. El conjunt de tots els riscos es categoritza sobre la base de diverses tipologies definides prèviament, establint, al seu torn, un grau de prioritació, 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 són els següents:

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

Maduresa dels contractes: Riscos derivats de l'antiguitat de concessions i contractes en cartera i del grau de capacitat per substituir-los per noves oportunitats de negoci que n'assegurin el creixement.

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

Definició, identificació i gestió de client: 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.

Competència: Treballar per assegurar la sostenibilitat del negoci tenint en compte els competidors de productes substitutius existents (aparcaments).



GESTIÓ DEL RISC FINANCER

La política del Grup és cobrir aquelles exposicions significatives sempre que hi hagi instruments adequats i el cost de cobertura sigui raonable per als riscos coberts. La gestió del risc financer depèn de la Direcció Econòmicofinancera del Grup, que pren les 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, Xile i la República Txeca, per la qual cosa està exposat a risc de tipus de canvi en operacions amb la lliura esterlina, el pes xilè i, addicionalment, la corona txeca. 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 euro/lliura esterlina, euro/pes xilè i/o euro/corona txeca respecte al tipus considerat al tancament de 31 de desembre de 2019 suposaria un impacte en els resultats i actius poc significatiu per a Saba. En la mateixa línia, el Grup utilitza instruments financers derivats per gestionar fluctuacions en els tipus 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 dels fluxos d'efectiu, mentre que els recursos aliens a tipus d'interès fix exposen la companyia a riscos de tipus 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, la qual cosa permet mantenir un equilibri entre deute a tipus variable i fix.

Risc de crèdit: Sorgeix d'efectiu i equivalents, així com de deutors comercials o altres deutes, inclosos els comptes per cobrar pendents i les transaccions compromeses.



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 amb els 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.

Risc de liquiditat: El Grup fa una gestió prudent del risc de liquiditat que implica la disponibilitat d'efectiu i actius suficients, a més de la

disponibilitat de fons per assegurar el compliment dels compromisos de pagament adquirits.

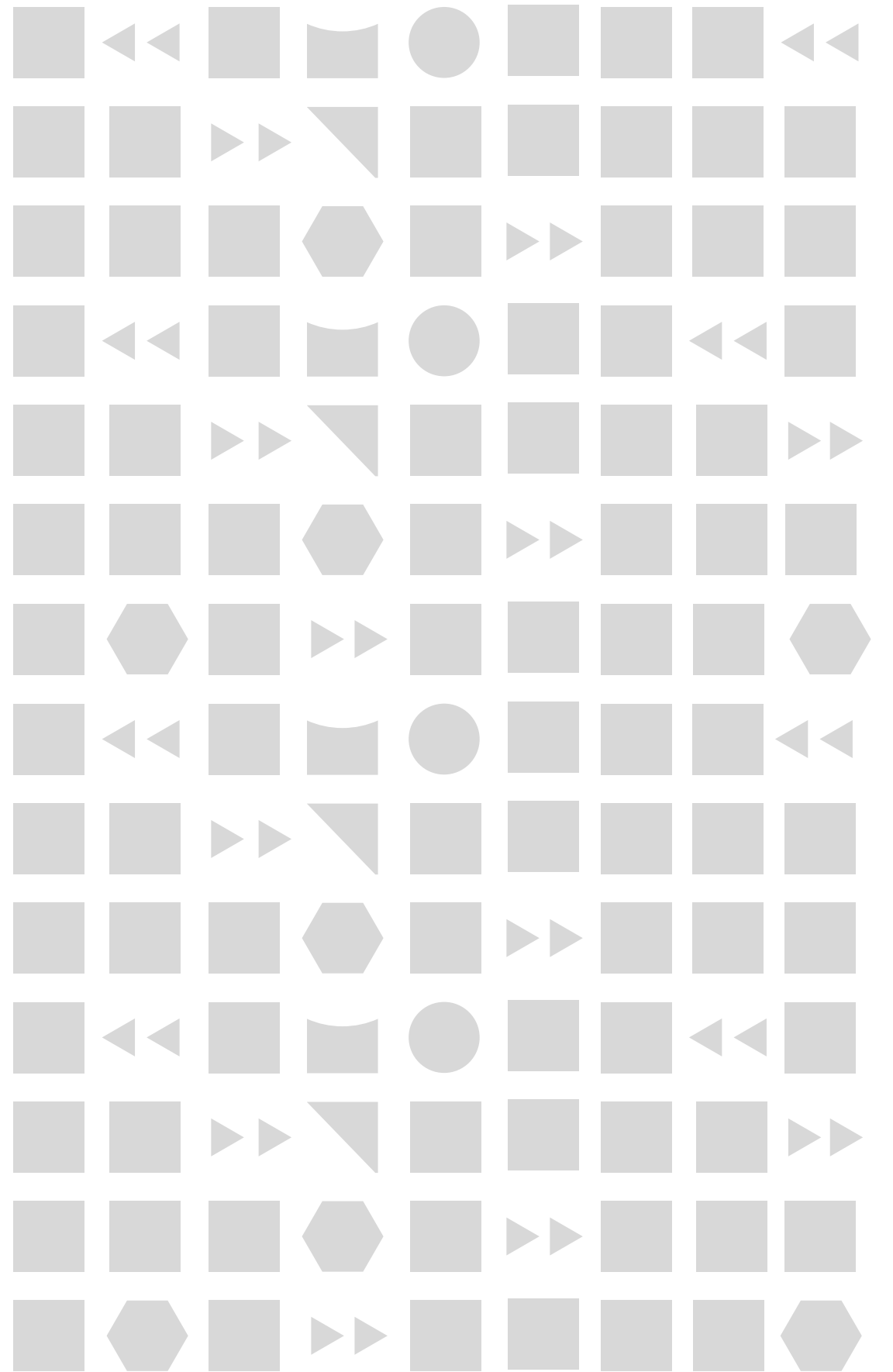
Risc d'inflació: La major part de les concessions d'aparcaments generen ingressos amb tarifes que varien en correlació amb la inflació, de manera que l'increment de tarifes mitigarà el potencial increment de costos en un escenari de pujada de la inflació.

ACCIONISTES

El 31 de desembre de 2019 l'accionariat de Saba Infraestructuras està format per CriteriaCaixa, que ostenta el 99,5% de les accions, mentre que el 0,5% restant està en mans d'uns 1.800 accionistes, entre titulars i cotitulars.

La companyia disposa de l'Oficina de l'Accionista, amb una sèrie d'eines que permeten, a més de mantenir el contacte regular, oferir informació que pugui ser d'interès per als accionistes. Amb una gestió clarament orientada a la qualitat de servei, l'Oficina de l'Accionista va donar resposta el 2019 a 295 consultes, majoritàriament vinculades a les distribucions de prima d'emissió fetes el 2019, a més de peticions sobre la celebració de la Junta General d'Accionistes.





saba^o



saba.eu



Accedeixi a la versió digital a
saba.eu/informeannual2019/ca

