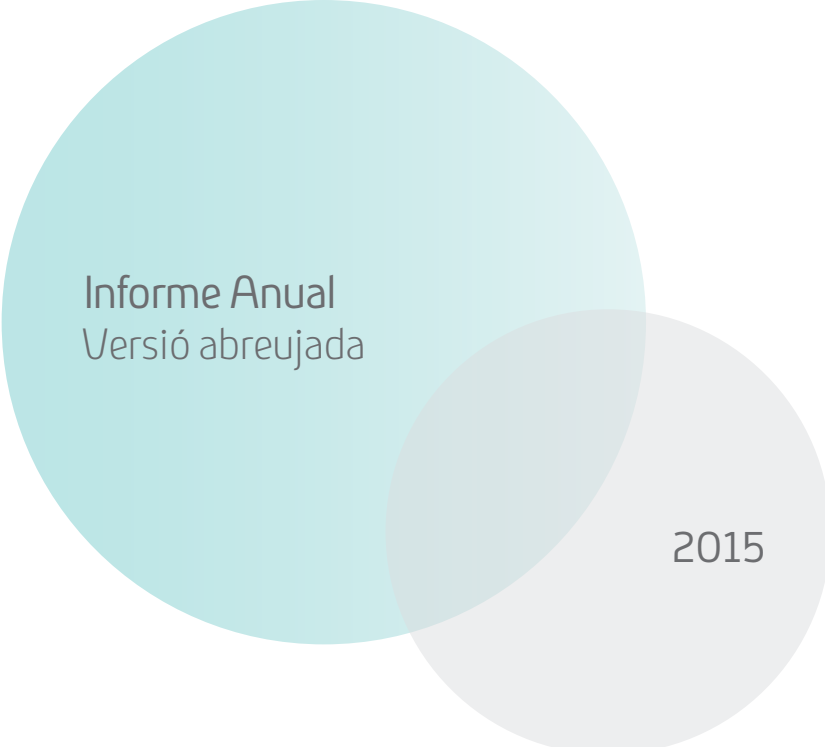


saba^o



Informe Anual
Versió abreujada

2015

50 anys

Balanç del 2015

Gestió operativa i eficiència

Integració de la xarxa de Bamsa

Canvi de tecnologia, de model operatiu i de manteniment a gran escala.

Millora de les infraestructures. Més confort per als clients: nova pintura, Sistema de Guiatge de Vehícles (SGV), LEDs, instal·lacions antiincendis, etc.



Centre d'Atenció i Control (CAC): Funcions de gestió remota, activitat comercial i atenció al client

641.000 trucades d'interfonia.

El 66% de les sol·licituds de l'àrea d'Atenció al Client, ateses via telèfon exclusiu.

99

Aparcaments connectats el 2015

120

Previsió aparcaments connectats el 2016

25.000

Sol·licituds Atenció al Client

Eficiència energètica

El 2015 s'han substituït 4.500 punts de llum en 7 aparcaments.

Desplegament de LEDs a 74 aparcaments d'Espanya, Portugal i Itàlia.

30.000

Punts de llum substituïts en 3 anys

Innovació i acció comercial

VIA T

Un 38% més que el 2014 de moviments efectuats amb el dispositiu d'accés i pagament electrònic VIA T.

5,6

Millions de moviments VIA T



Innovació i acció comercial

App i accions comercials

13.000 descàrregues acumulades.

Més de 10.000 activacions del Val VIA T.

Mecanització dels descomptes als aparcaments d'Adif.

Canal de reserves d'Aena.

Balanç del 2015

Creixement

Adquisició de CPE, quarta companyia privada d'aparcaments a Portugal.

41

Total
aparcaments
Portugal (amb CPE)

19.800

Total places
Portugal (amb CPE)

+9.900

Places CPE

+19

Aparcaments
CPE

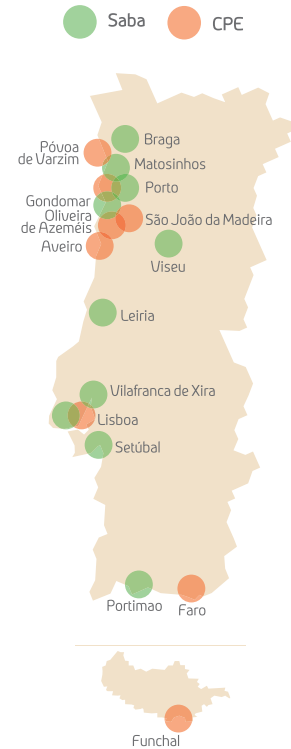
Rotació dels actius

Desinversió als parcs logístics de Cilsa i Toulouse.

Venda de la participació en l'aparcament de Modena Parcheggio (Itàlia).

19,7

Anys vida
concessional
mitjana
Saba Portugal



Presència de Saba

Places

Espanya



132.216*

Itàlia



29.220

Portugal



19.791

Xile



12.733

Persones

1.344

Total places

193.960**

Aparcaments

371

Xifres al tancament del 2015.

A 31 de desembre del 2015, Saba comptava amb els següents parcs logístics a la seva cartera d'actius: Parc Logístic de la Zona Franca, Facilities Area Cim Vallès, ZAL Sevilla, Arasur i Lisboa.

(*) Inclou places gestionades per Saba a Andorra (291 places en règim de lloguer).

(**) Inclou places destinades a rotació, lloguer, cessió d'ús i en propietat. No s'inclouen places de motos.

“Tenim una estratègia consolidada per adaptar-nos a la nova realitat i als seus canvis”



Salvador Alemany President



Josep Martínez Vila Conseller Delegat

Parlàvem de creixement com a principal assoliment el 2014. Ho segueix sent el 2015?

Salvador Alemany: Seguim tenint davant nostre l'evidència, la mateixa que vam citar a l'Informe Anual del 2014, que el full de ruta pel que fa a l'estratègia era i és l'encertat. L'exercici del 2015 té, un cop més, el creixement com a atribut principal, gràcies a l'adquisició de la companyia portuguesa CPE, la quarta companyia privada d'aparcaments a Portugal, que suposa per a Saba un avenç tant quantitatiu, duplicant la nostra xarxa d'aparcaments, com qualitatiu, de gran abast pel seu posicionament estratègic: 19 aparcaments, 9.900 places i una vida mitjana concessional d'uns 30 anys.

Si fem referència constant al creixement és perquè mai no l'hem abandonat com a objectiu, i és un element fonamental en la creació de valor per a Saba, fins i tot en un marc macroeconòmic advers com el que vam passar en el seu moment. Així, des del 2011 hem incrementat en un 83% el nombre d'aparcaments, fins als 371, i en un 43% el nombre de places, amb les 194.000 actuals, a més d'una inversió acumulada en expansió de 482 milions d'euros, amb CPE com a operació més rellevant del 2015. CPE és l'ara, però té un abans que ens va permetre arribar fins aquí i que ens va aportar maduresa i, sobretot, experiència en integració i gestió: les operacions d'Aena i d'Adif i l'adjudicació de Bamsa. Precisament, la integració de Bamsa ha estat una de les fites principals el 2015, i ho continuarà sent el 2016. És un projecte singular, l'objectiu del qual és posar els nostres aparcaments a l'avantguarda internacional; amb una inversió molt important, pensada per millorar les condicions de confort dels clients, i amb un innovador disseny de pintura i senyalització que afavoreix la lluminositat i la disposició de places més amples. Així mateix, suposa un canvi cap a sistemes de control i cobrament amb tecnologia òptica, a més de la incorporació del VIA T en els aparcaments que no el tenien, un nou sistema de guiatge de vehicles, amb millor

“Des del 2011 hem incrementat en un 83% el nombre d'aparcaments i en un 43% el nombre de places”

il·luminació especialment a les zones d'estacionament, però més eficient, i un canvi de model operatiu i de manteniment a gran escala. Com en l'exercici anterior, tampoc no podem passar per alt el 2015 la desinversió de dos parcs logístics, emmarcada dins del nostre pla estratègic de reordenació de

la cartera d'actius i que ens permet créixer amb més capacitat en l'activitat d'aparcaments. Ho hem dit moltes vegades: Saba manté el creixement com a repte estratègic principal. Per fer-ho disposem d'una estratègia adequada i consolidada.

Com valoraria l'exercici 2015 de Saba?

Josep Martínez Vila: Tal com vam subratllar fa un any, les expectatives potencials de recuperació de l'activitat s'han complert, especialment a Espanya, on el 2015 es va assolir la taxa de creixement econòmic més positiva des del 2007. També destaca l'augment d'activitat a Portugal. Sense abandonar la visió de cautela que encara hem de mantenir, sí que podem parlar, en el cas de Saba, de la confirmació de les previsions favorables pel que fa a l'activitat que s'intuïen el 2014. Així, el 2015 l'evolució del nostre negoci d'aparcaments ha estat positiva, amb un augment global de l'1,7%, on destaca la millora a Espanya amb un 2,3% de creixement. En la mateixa línia, també hem registrat una recuperació significativa en abonats, gràcies a les accions comercials que s'han fet i a la millora de les variables macroeconòmica i del consum. En síntesi, els ingressos d'explotació del perímetre de gestió de Saba se situen en els 240 milions d'euros, mentre que l'EBITDA arriba fins als 121 milions d'euros. Sense considerar l'impacte de les desinversions, la xifra d'ingressos seria de 222 milions i la d'EBITDA de 103 milions, amb un marge del 46%.

Si ens referim a accions de millora i eficiència, cal destacar, el 2015, el reforç de l'activitat del Centre d'Atenció i Control (CAC), amb l'extensió de la gestió en remot i la millora de l'atenció als clients i la implementació de la tecnologia LED a tots els països en els quals operem. En tres anys s'han substituït prop de 30.000 punts de llum en uns 74 aparcaments. Addicionalment, el nou sistema de guiatge de vehicles

(llums verdes i vermelles que indiquen les places disponibles i ocupades) que desplegarem, ens aportarà més lluminositat, i alhora més eficiència energètica en el futur. A més del creixement, amb CPE com a màxim exponent, el 2015 hem consolidat l'impuls de noves línies tecnològiques i de servei al client, com l'automatització dels processos de pagament en la xarxa d'aparcaments de les estacions d'Adif, com també la millora de la funcionalitat de l'App. El 2015, hem acabat l'exercici amb més de 5,6 milions de moviments fets amb el dispositiu d'accés i pagament electrònic VIA T, un 38% més que l'exercici anterior.

I els objectius i els reptes de futur?

Josep Martínez Vila: Estem immersos en una realitat canviat en la qual les noves tecnologies establiran paràmetres i diferents regles del joc. Com ho afronta Saba? Amb la capacitat d'adaptació sistemàtica als nous entorns i a les noves necessitats dels consumidors; amb la constància per mantenir l'equilibri necessari entre innovació, capacitat financera, treball en equip i organització eficient i, finalment, amb la superació de les situacions difícils gràcies a la tenacitat, els valors que ens caracteritzen i l'honestedat amb els nostres stakeholders. Diria, en altres paraules, que hem arribat a un punt de no retorn i no podem defugir la nostra responsabilitat, ni internament ni externament.

En termes més concrets, Saba haurà de fer front durant l'exercici 2016 a la finalització de la integració de Bamsa i a consolidar la de CPE, projectes estratègics. En el capítol dels reptes operatius i tècnics, parlariem de consolidar i ampliar la cobertura del nostre Centre d'Atenció i Control (CAC), amb la previsió de finalitzar el 2016 amb més de 120 aparcaments connectats, i continuar, a més, amb les actuacions en eficiència energètica, tant a Espanya com a Portugal. Si ens referim a objectius comercials, desplegarem plans específics a Itàlia i Xile, a més de consolidar la nova oferta comercial impulsada el 2016 als aparcaments de la xarxa d'Adif, pensada per a una utilització òptima dels aparcaments, especialment en moments i zones d'utilització baixa. És en aquest mateix

capítol on impulsarem el Pla de Màrqueting Digital a Espanya per després implementar-lo a la resta de països. No deixarem de reforçar la implantació del VIA T, amb la consolidació a Xile del TAG, sistema similar, i les primeres proves a Itàlia. Finalment, relançarem projectes com el dels trasters urbans i seguirem estudiant en profunditat com preparar-nos per a l'avenç del cotxe elèctric. Finalment, el creixement. Si seguim

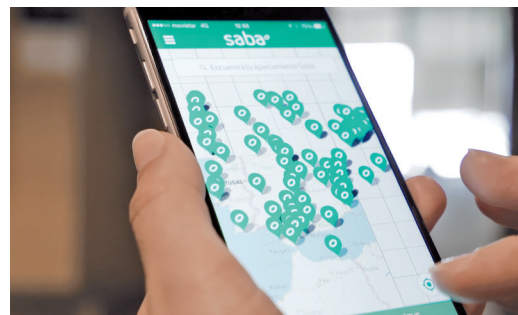
“Saba haurà de fer front durant l'exercici 2016 a la finalització de la integració de Bamsa i a consolidar la de CPE”

mirant endavant, hem d'insistir a potenciar la identificació d'oportunitats de creixement orgànic i inorgànic, sempre en territoris estables. Una vegada més, cal constatar que la diversificació geogràfica és un objectiu primordial per poder relativitzar els riscos.

Tots aquests objectius i reptes estratègics, de gestió, de negoci i de creixement els hem d'emmarcar en un comportament com a empresa que anteposi les millors pràctiques i maneres d'operar, sent conscients que només les empreses que caminin cap a la competitivitat sostenible i socialment responsable aconseguiran l'excel·lència.

Aquesta nova etapa de reptes coincideix amb aniversaris significatius...

Salvador Alemany: Saba Infraestructures consolida un cicle de cinc anys que podríem qualificar de virtuós, en el qual hem incrementat els ingressos en un 26% i l'EBITDA en un 59%, i en el qual tota l'estructura de la companyia ha virat cap a una mateixa direcció: la que ens ha permès assumir una transformació interna incrementant l'eficiència operativa del Grup, desenvolupar una gestió activa dels contractes i culminar alhora oportunitats de creixement, implantant de manera decidida iniciatives que ens permetin ser un referent del sector, sempre tenint la qualitat de servei als clients com a eix fona-



mental. En altres paraules, hem traçat una estratègia que ens ha de permetre adaptar-nos a una nova realitat, més tecnològica i interconnectada, en contínua i profunda transformació i adequada a les necessitats dels clients. És aquesta capacitat de reacció i adaptació la clau que ens garantirà l'èxit en el futur. És aquesta mateixa actitud la que ens porta a poder parlar de 50 anys de Saba Aparcaments i del seu nexa amb la transformació paral·lela que han experimentat les ciutats. No obstant això, hi ha un element que roman inalterable des del 1966, quan Saba es va adjudicar la primera concessió promoguda per l'Ajuntament de Barcelona i que representava cinc aparcaments i 3.700 places, fins al 2016, amb una companyia de 194.000 places i 371 aparcaments. L'ADN de Saba no ha canviat. Els valors que l'han guiat sempre s'han basat al voltant de la vinculació al territori on opera la companyia, aconseguint així articular diàlegs adequats amb diferents interlocutors, amb la societat i, en definitiva, amb les persones, gràcies a una filosofia de treball en equip, rigor i compromís. 50 anys de transformació de les ciutats són 50 anys de desenvolupament permanent per a Saba, de reconversió comercial i tecnològica i de consolidació d'un projecte industrial a llarg termini orientat a l'excel·lència en el servei al client, la qualitat i la mobilitat sostenible.



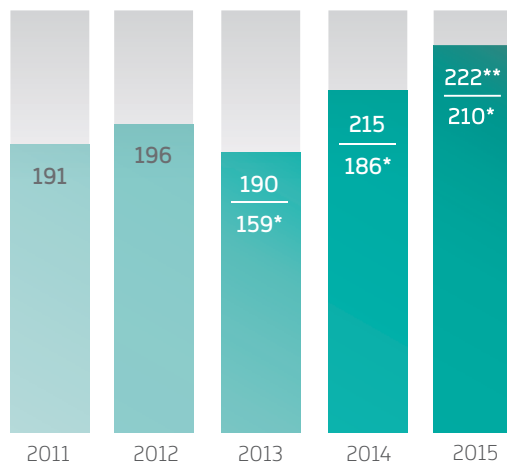
Extracte de l'entrevista inclosa a l'Informe Anual 2015 de Saba

Pot accedir al document complet a www.saba.eu/infomeanual2015/ca/entrevista.html

Evolució 2011-2015

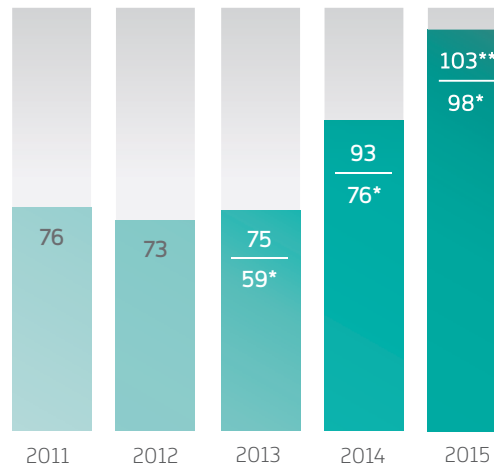
Magnituds econòmiques de gestió

Ingressos / Milions €



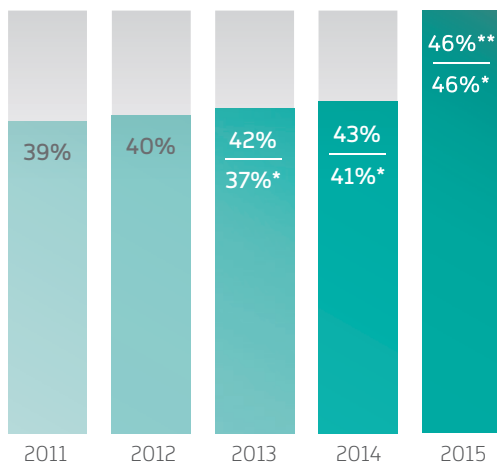
(*) Dades reexpressades segons noves normes consolidat mercantil.
 (**) Perímetre de gestió sense plusvàlues per desinversions en actius logístics.
 2011: Xifres proforma consolidades per als 12 mesos de l'exercici.

EBITDA⁽¹⁾ / Milions €

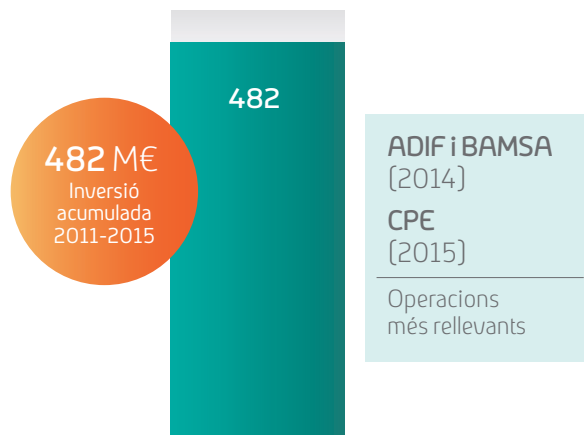


(1) EBITDA proforma: benefici de les operacions +/- resultat alienacions + dotació amortització.

Marge



Inversió acumulada en expansió



saba^o



50
anys

de Saba.
de transformació de les ciutats.

Accedeixi a l'informe complet a
www.saba.eu/infomeanual2015/ca



Paper ecològic

ç