

# saba<sup>o</sup>

Informe Anual  
Versión abreviada

2015

50 años

# Balance de 2015

## Gestión operativa y eficiencia

### Integración de la red de Bamsa

Cambio de tecnología, modelo operativo y de mantenimiento a gran escala.

Mejora de las infraestructuras. Más confort para los clientes: nueva pintura, Sistema de Guiado de Vehículos (SGV), LEDs, instalaciones antiincendios, etc.



### Centro de Atención y Control (CAC): Funciones de gestión remota, actividad comercial y atención al cliente

641.000 llamadas de interfonía.

El 66% de las solicitudes del área de Atención al Cliente, atendidas vía teléfono exclusivo.

99

Aparcamientos conectados en 2015

120

Previsión aparcamientos conectados en 2016

25.000

Solicitudes Atención al Cliente

## Eficiencia energética

En 2015 se han sustituido 4.500 puntos de luz en 7 aparcamientos por iluminación LED.

Despliegue de LEDs en 74 aparcamientos de España, Portugal e Italia.

30.000

Puntos de luz sustituidos en 3 años

## Innovación y acción comercial

### VIA T

Un 38% más que en 2014 de movimientos efectuados con el dispositivo de acceso y pago electrónico VIA T.

5,6



Millones de movimientos VIA T

### App y acciones comerciales

13.000 descargas acumuladas App de Saba.

Más de 10.000 activaciones del Vale VIA T.

Mecanización de los descuentos en los aparcamientos de Adif.

Canal de reservas de Aena.

# Balance de 2015

## Crecimiento

Adquisición de CPE, cuarta compañía privada de aparcamientos en Portugal.

41

Total aparcamientos Portugal (con CPE)

19.800

Total plazas Portugal (con CPE)

+9.900

Plazas CPE

+19

Aparcamientos CPE

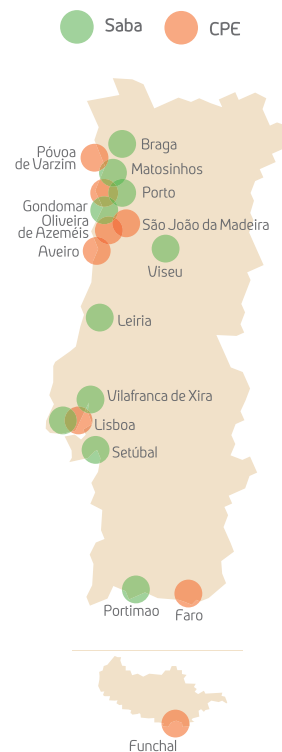
## Rotación de los activos

Desinversión en los parques logísticos de Cilsa y Toulouse.

Venta de la participación en el aparcamiento de Modena Parcheggi (Italia).

19,7

Años vida concesional media Saba Portugal



# Presencia de Saba

## Plazas

España



132.216\*

Italia



29.220

Portugal



19.791

Chile



12.733

Personas

1.344

Total plazas

193.960\*\*

Aparcamientos

371

### Cifras a cierre de 2015.

A 31 de diciembre de 2015, Saba contaba con los siguientes parques logísticos en su cartera de activos: Parc Logistic de la Zona Franca, Facilities Area Cim Vallès, ZAL Sevilla, Arasur y Lisboa.

[\*] Incluye plazas gestionadas por Saba en Andorra (291 plazas en régimen de alquiler).

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

# “Contamos con una estrategia consolidada para adaptarnos a la nueva realidad y a sus cambios”



Salvador Alemany Presidente



Josep Martínez Vila Consejero Delegado

## Hablábamos de crecimiento como principal logro en 2014. ¿Sigue siéndolo en 2015?

**Salvador Alemany:** Seguimos teniendo ante nosotros la evidencia, la misma que citamos en el Informe Anual de 2014, de que la hoja de ruta en cuanto a estrategia era y es la acertada. El ejercicio de 2015 cuenta, de nuevo, con el crecimiento como principal atributo, gracias a la adquisición de la compañía portuguesa CPE, la cuarta compañía privada de aparcamientos en Portugal, que supone para Saba un avance tanto cuantitativo, duplicando nuestra red de aparcamientos, como cualitativo de gran alcance por su posicionamiento estratégico: 19 aparcamientos, 9.900 plazas y una vida media concesional de unos 30 años.

Si hacemos constante referencia al crecimiento es porque nunca lo hemos abandonado como objetivo, siendo

un elemento fundamental en la creación de valor para Saba, incluso en un marco macroeconómico adverso como el que atravesamos en su momento. Así, desde 2011 hemos incrementado en un 83% el número de aparcamientos, hasta los 371, y en un 43% el número de plazas, con las 194.000 actuales, además de una inversión acumulada en expansión de 482 millones de euros, siendo CPE la operación más relevante de 2015. CPE es el ahora, pero tiene un antes que nos permitió llegar hasta aquí y que nos aportó madurez y, sobre todo, experiencia en integración y gestión: las operaciones de Aena y de Adif y la adjudicación de Bamsa. Precisamente, la integración de esta última ha sido uno de los principales hitos en 2015, y lo seguirá siendo en 2016. Es un proyecto singular, cuyo objetivo es poner a nuestros aparcamientos en la vanguardia internacional; con una inversión muy importante, pensada para mejorar las condiciones de confort de nuestros clientes, y con un innovador diseño de pintura y señalización que favorece la luminosidad y la disposición de plazas más anchas. Asimismo, supone un cambio hacia sistemas de control y cobro con tecnología óptica, además de la incorporación del VIA T en aquellos aparcamientos que no lo tenían, un nuevo sistema de guiado de vehículos, con mejor iluminación especialmente en la zona de estacionamiento pero más efi-

**“Desde 2011 hemos incrementado en un 83% el número de aparcamientos y en un 43% el número de plazas”**

ciente, y un cambio de modelo operativo y de mantenimiento a gran escala. Al igual que en el anterior ejercicio, tampoco podemos pasar por alto en 2015 la desinversión de dos parques logísticos, enmarcada dentro de nuestro plan estratégico de reordenación de la cartera de activos y que nos permite crecer con mayor capacidad en la actividad de aparcamientos.

Lo hemos reiterado en numerosas ocasiones: Saba mantiene el crecimiento como principal reto estratégico. Contamos, para ello, con una estrategia adecuada y consolidada.

## ¿Cómo valoraría el ejercicio 2015 de Saba?

**Josep Martínez Vila:** Tal y como subrayamos hace un año, las potenciales expectativas de recuperación de la actividad se han cumplido, especialmente en España, donde en 2015 se alcanzó la tasa de crecimiento económico más positiva desde 2007. Asimismo, destaca el aumento de actividad en Portugal. Sin abandonar la visión de cautela que todavía debemos mantener, sí que podemos hablar, en el caso de Saba, de la confirmación de las previsiones favorables en cuanto a actividad apuntadas en 2014. Así, en 2015 la evolución en nuestro negocio de aparcamientos ha sido positiva, con un aumento global del 1,7%, destacando la mejora en España, con un 2,3% de crecimiento. En la misma línea, también hemos registrado una recuperación significativa en abonados, gracias a las acciones comerciales emprendidas y a la mejora de las variables macroeconómica y del consumo. En síntesis, los ingresos de explotación del perímetro de gestión de Saba se sitúan en los 240 millones de euros, mientras que el EBITDA alcanza los 121 millones de euros. Sin considerar el impacto de las desinversiones, la cifra de ingresos sería de 222 millones y la de EBITDA de 103 millones, con un margen del 46%.

Si nos referimos a acciones de mejora y eficiencia, destacar, en 2015, el refuerzo de la actividad del Centro de Atención y Control (CAC), con la extensión de la gestión en remoto y la mejora de la atención a nuestros clientes y la implementación de la tecnología LED en todos los países donde operamos. En tres años se han substituido cerca de 30.000 puntos de luz en unos 74 aparcamientos. Adicionalmente, el nuevo sistema de guiado de vehículos (luces verdes y rojas que indican las plazas disponibles y ocupadas) que vamos a desplegar,

nos aportará más luminosidad pero al mismo tiempo más eficiencia energética en el futuro. Además del crecimiento, con CPE como máximo exponente, en 2015 hemos consolidado el impulso de nuevas líneas tecnológicas y de servicio al cliente, como la automatización de los procesos de pago en la red de aparcamientos de las estaciones de Adif, así como la mejora de la funcionalidad del App. En 2015, hemos finalizado el ejercicio con más de 5,6 millones de movimientos efectuados con el dispositivo de acceso y pago electrónico VIA T, un 38% más que en el anterior ejercicio.

## ¿Y los objetivos y retos de futuro?

**Josep Martínez Vila:** Estamos inmersos en una realidad cambiante en la que las nuevas tecnologías establecerán nuevos parámetros y diferentes reglas de juego. ¿Cómo lo afronta Saba? Con la capacidad de adaptación sistemática a los nuevos entornos y a las nuevas necesidades de los consumidores; con la constancia en mantener el equilibrio necesario entre innovación, capacidad financiera, trabajo en equipo y organización eficiente y, finalmente, con la superación de las situaciones difíciles gracias a la tenacidad, los valores que nos caracterizan y la honestidad con nuestros *stakeholders*. Diría, en otras palabras, que hemos llegado a un punto de no retorno y no podemos rehuir nuestra responsabilidad, ni interna ni externamente.

En términos más concretos, Saba deberá hacer frente en el ejercicio 2016 a la finalización de la integración de Bamsa y a consolidar la de CPE, proyectos estratégicos. En el capítulo de los retos operativos y técnicos, hablaríamos de consolidar y ampliar la cobertura de nuestro Centro de Atención y Control (CAC), con la previsión de finalizar 2016 con más de 120 aparcamientos conectados, y continuar además con las actuaciones en eficiencia energética, tanto en España como en Portugal. Si nos referimos a objetivos comerciales, desplegaremos planes específicos en Italia y Chile, además de consolidar la nueva oferta comercial impulsada en 2016 en los aparcamientos de la red de Adif, pensada para una utilización óptima de los mismos, especialmente en momentos y zonas de baja utilización. Es en este mismo capítulo

donde impulsaremos el Plan de Marketing Digital en España para después implementarlo en el resto de países. No dejaremos de reforzar la implantación del VIA T, con la consolidación en Chile del TAG, sistema similar, y las primeras pruebas en Italia. Finalmente, relanzaremos proyectos como el de los trasteros urbanos y seguiremos estudiando en profundidad cómo prepararnos para el avance del coche eléctrico. Finalmente,

## “Saba deberá hacer frente en el ejercicio 2016 a la finalización de la integración de Bamsa y a consolidar la de CPE”

el crecimiento. Si seguimos mirando hacia adelante, debemos insistir en potenciar la identificación de oportunidades de crecimiento orgánico e inorgánico, siempre en territorios estables. Una vez más, constatar que la diversificación geográfica es un objetivo primordial para poder relativizar los riesgos.

Todos estos objetivos y retos estratégicos, de gestión, de negocio y de crecimiento deberemos enmarcarlos en un comportamiento como empresa que anteponga las mejores prácticas y maneras de operar, siendo conscientes de que sólo las empresas que caminen hacia la competitividad sostenible y socialmente responsable conseguirán la excelencia.

## Esta nueva etapa de retos coincide con aniversarios significativos...

**Salvador Alemany:** Saba Infraestructuras consolida un ciclo de cinco años que podríamos calificar de virtuoso, en el que hemos incrementado los ingresos en un 26% y el EBITDA en un 59%, y en el que toda la estructura de la compañía ha virado hacia una misma dirección: la que nos ha permitido asumir una transformación interna incrementando la eficiencia operativa del Grupo, desarrollar una gestión activa de los contratos y culminar a la vez oportunidades de crecimiento, implantando de manera decidida iniciativas que nos permitan ser un referente



del sector, siempre teniendo la calidad de servicio a nuestros clientes como eje fundamental. En otras palabras, hemos trazado una estrategia que debe permitir adaptarnos a una nueva realidad, más tecnológica e interconectada, en continua y profunda transformación y adecuada a las necesidades de nuestros clientes. Es esa capacidad de reacción y adaptación la clave que nos garantizará el éxito en el futuro.

Es esa misma actitud la que nos lleva a poder hablar de 50 años de Saba Aparcamientos y de su nexo con la transformación paralela que han experimentado las ciudades. Hay un elemento, sin embargo, que permanece inalterable desde 1966, cuando Saba se adjudicó la primera concesión promovida por el Ayuntamiento de Barcelona y que representaba cinco aparcamientos y 3.700 plazas, hasta 2016, con una compañía de 194.000 plazas y 371 aparcamientos. El ADN de Saba no ha cambiado. Los valores que la han guiado siempre se han basado en torno a la vinculación al territorio donde opera la compañía, consiguiendo así articular diálogos adecuados con distintos interlocutores, con la sociedad y, en definitiva, con las personas, gracias a una filosofía de trabajo en equipo, rigor y compromiso. 50 años de transformación de las ciudades son 50 años de permanente desarrollo para Saba, de reconversión comercial y tecnológica y de consolidación de un proyecto industrial a largo plazo orientado a la excelencia en el servicio al cliente, la calidad y la movilidad sostenible.



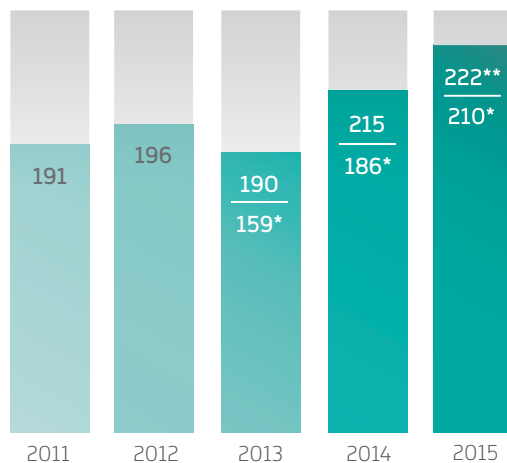
Extracto de la entrevista incluida en el Informe Anual 2015 de Saba

Puede acceder al documento completo en [www.saba.eu/informeannual2015/es/entrevista.html](http://www.saba.eu/informeannual2015/es/entrevista.html)

# Evolución 2011-2015

## Magnitudes económicas de gestión

Ingresos /Millones €

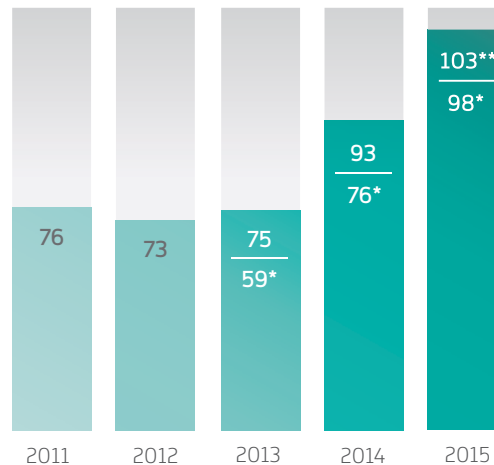


(\*) Datos reexpresados según nuevas normas consolidado mercantil.

(\*\*) Perímetro de gestión sin plusvalías por desinversiones en activos logísticos.

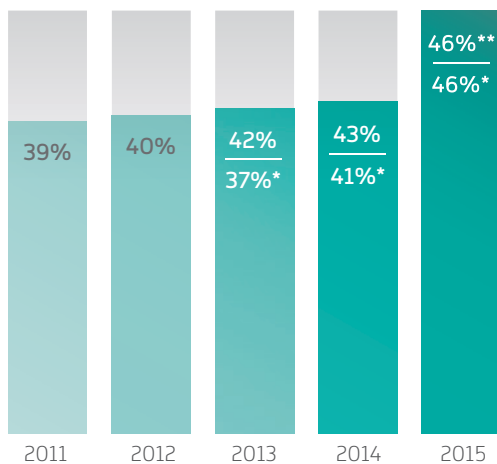
2011: Cifras proforma consolidadas para los 12 meses del ejercicio.

EBITDA<sup>(1)</sup> /Millones €

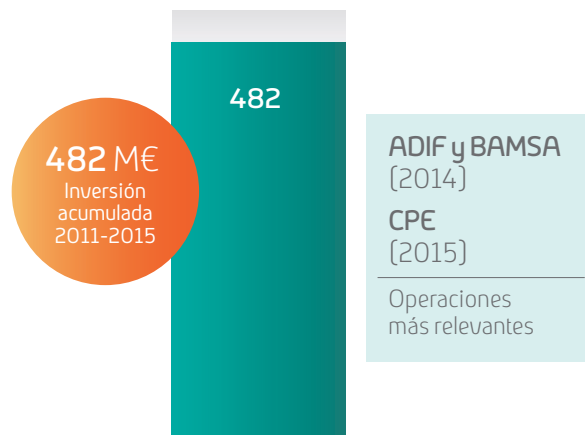


(1) EBITDA proforma: beneficio de las operaciones +/- resultado enajenaciones + dotación amortización.

Margen



Inversión acumulada en expansión



# saba<sup>o</sup>



50  
años

de Saba.  
de transformación de las ciudades.

Acceda al informe completo en  
[www.saba.eu/informeanual2015](http://www.saba.eu/informeanual2015)

