

saba^o

Relatório Anual
Versão abreviada

2015

50 anos

Balço de 2015

Gestão operacional e eficiência

Integrao da rede de Bamsa

Alteração de tecnologia, modelo operacional e manuteno em grande escala.

Melhoria das infraestruturas. Mais conforto para os clientes: pintura nova, Sistema Guia de Veículos (SGV), LED, instalaes contra incêndios, etc.



Centro de Atendimento e Controlo (CAC): Funes de gestão remota, atividade comercial e serviço de atendimento ao cliente

641 000 chamadas de interfonia.

66% das solicitaes da área de Atendimento ao Cliente, atendidas através de telefone exclusivo.

99

Parques de estacionamento ligados em 2015

120

Previsão de parques de estacionamento ligados em 2016

25 000

Solicitaes de Atendimento ao Cliente

Eficiência energética

Em 2015 foram substituídos 4500 pontos de luz em 7 parques de estacionamento por iluminao LED.

Implantao de LED em 74 parques de estacionamento de Espanha, Portugal e Itália.

30 000

Pontos de luz substituídos em 3 anos

Inovao e ao comercial

VIA T

Cerca de 38% mais de movimentos efetuados com o dispositivo de acesso e pagamento eletrnico VIA T do que em 2014.

5,6



Milhões de movimentos VIA T

App e aes comerciais

13 000 transferências acumuladas na App da Saba.

Mais de 10 000 ativaes do Vale VIA T.

Mecanizao dos descontos nos parques de estacionamento de Adif.

Canal de reservas de Aena.

Balanço de 2015

Crescimento

Aquisição da CPE, quarta empresa privada de parques de estacionamento em Portugal.

19 800

Total de lugares Portugal (com a CPE)

+9900

Lugares CPE

41

Total de parques de estacionamento em Portugal (com a CPE)

+19

Parques de estacionamento CPE

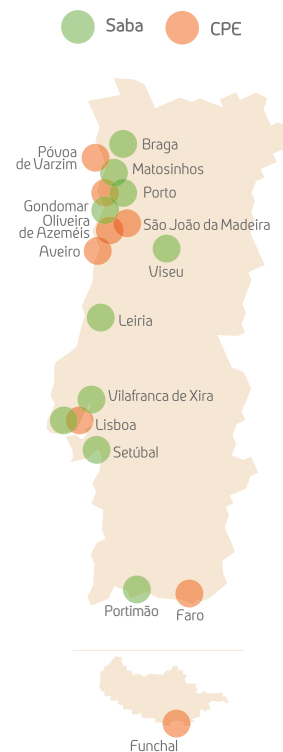
Rotatividade dos ativos

Desinvestimento nos parques logísticos de Cilsa e Toulouse.

Venda da participação no parque de estacionamento de Modena Parcheggi (Itália).

19,7

Anos de vida média concessional da Saba Portugal



Presença da Saba

Lugares

Espanha



132 216*

Italia



29 220

Portugal



19 791

Chile



12 733

Pessoas

1344

Total de lugares
193 960**

Parques de
estacionamento
371

Números no final de 2015.

A 31 de dezembro de 2015, a Saba contava com os seguintes parques logísticos na sua carteira de ativos: Parque Logístico da Zona Franca, instalações nas zonas de Cim Vallès, ZAL Sevilha, Arasur e Lisboa.

(*) Inclui os lugares geridos pela Saba em Andorra (291 lugares em regime de aluguer).

(**) Inclui lugares destinados a rotação, aluguer, cessão de uso e propriedade. Não inclui lugares para motos.

« Contamos com uma estratégia consolidada para nos adaptarmos à nova realidade e às suas mudanças »



Salvador Alemany Presidente



Josep Martínez Vila Conselheiro Delegado

Falamos do crescimento como principal conquista em 2014. Continua a sê-lo em 2015?

Salvador Alemany: Temos perante nós a prova, a mesma que citamos no Relatório Anual de 2014, que o itinerário estratégico traçado foi e é o certo. O ano de 2015 conta, de novo, com o crescimento como principal atributo, devido à aquisição da empresa portuguesa CPE, a quarta empresa privada de parques de estacionamento em Portugal, que é responsável tanto por um progresso quantitativo da Saba, duplicando a nossa rede de parques de estacionamento, como qualitativo poderoso pelo seu posicionamento estratégico: 19 parques de estacionamento, 9900 lugares e uma vida concessional média de cerca de 30 anos.

Se fazemos constante referência ao crescimento é porque nunca o abandonamos como objetivo, sendo um elemento

fundamental na criação de valor para a Saba, mesmo num quadro macroeconómico adverso como o que atravessamos agora. Assim, desde 2011 aumentamos o número de parques de estacionamento em cerca de 83%, até aos 371, e em cerca de 43% no número de lugares, com 194.000 atualmente, juntamente com uma expansão de investimento acumulado de 482 milhões de euros, sendo a CPE a operação mais relevante de 2015. A CPE é o presente, mas existe um passado que nos permitiu chegar até aqui e que nos permitiu amadurecer e, sobretudo, ter experiência em integração e gestão: as operações da Aena e da Adif e a adjudicação da Bamsa. Precisamente, a integração desta última foi um dos principais marcos em 2015, e continuará a sê-lo em 2016. É um projeto único, que visa colocar os nossos parques de estacionamento na vanguarda internacional; com um investimento muito importante, projetado para melhorar as condições de conforto dos nossos clientes, e com um design inovador de pintura e sinalização que favorece a luminosidade e disposição de sistemas de controlo e cobrança com tecnologia ótica, além da adição da VIAT nos parques de estacionamento que não a tinham, um novo sistema guia de veículos, com melhor

« Desde 2011 aumentámos o número de parques de estacionamento em cerca de 83% e o número de lugares em cerca de 43% »

iluminação especialmente na zona de estacionamento mas mais eficiente, e uma mudança no modelo operacional e manutenção em grande escala. Tal como no ano anterior, não podemos ignorar a venda de dois parques logísticos em 2015,

enquadrada no nosso plano estratégico de reorganização da carteira de ativos e que nos permite crescer com aumento de capacidade na atividade dos parques de estacionamento.

Reafirmámo-lo em várias ocasiões: A Saba mantém o crescimento como principal desafio estratégico. Para isso contamos com uma estratégia adequada e consolidada.

Como avaliaria o ano de 2015 da Saba?

Josep Martínez Vila: Tal como salientámos há um ano, as potenciais expectativas de recuperação da atividade foram cumpridas, especialmente em Espanha, onde em 2015 se alcançou a taxa de crescimento económico mais positiva desde 2007. Do mesmo modo, destacamos o aumento da atividade em Portugal. Sem abandonar a visão cautelosa que ainda devemos manter, sim podemos falar, no caso da Saba, da confirmação das previsões favoráveis relativamente à atividade apontadas em 2014. Assim, em 2015 a evolução do nosso negócio de parques de estacionamento foi positiva, com um aumento global de 1,7%, com destaque para a melhoria em Espanha, com um crescimento de 2,3%. Do mesmo modo, também registámos uma recuperação significativa no número de subscritores devido às ações comerciais realizadas e à melhora das variáveis macroeconómica e de consumo. Em resumo, as receitas de funcionamento no âmbito da gestão da Saba situam-se nos 240 milhões de euros, enquanto o EBITDA atinge os 121 milhões de euros. Sem considerar o impacto das vendas, o número de receitas seria de 222 milhões e o EBITDA de 103 milhões, com uma margem de 46%.

Se nos referirmos a ações de melhoria e eficiência, destacar, em 2015, o reforço da atividade do Centro de Atendimento e Controlo (CAC), com a extensão da gestão remota e a melhoria do atendimento aos nossos clientes e a implementação da tecnologia LED em todos os países onde operamos. Em três anos foram substituídos perto de 30 000 pontos de luz em cerca de 74 parques de estacionamento. Adicionalmente, o novo sistema guia de veículos (luzes verdes e vermelhas que indicam os lugares disponíveis e ocupados) que vamos implantar proporcionar-nos-á mais luminosidade, mas ao mesmo tempo mais eficiência energética no futuro. Além do

crescimento, com a CPE como expoente máximo, em 2015 consolidámos a promoção de novas linhas tecnológicas e de serviço ao cliente, como a automatização dos processos de pagamento na rede de parques de estacionamento das estações de Adif, assim como a melhoria no funcionamento da App. Em 2015, finalizámos o ano com mais de 5,6 milhões de movimentos efetuados com o dispositivo de acesso e pagamento eletrónico VIA T, cerca de 38% mais do que no ano anterior.

E os objetivos e desafios do futuro?

Josep Martínez Vila: Estamos numa realidade de mudança, em que as novas tecnologias estabelecerão novos parâmetros e diferentes regras de jogo. Como o enfrenta a Saba? Com a capacidade de adaptação sistemática aos novos contextos e às novas necessidades dos consumidores, com a firmeza em manter o equilíbrio necessário entre a inovação, capacidade financeira, trabalho em equipa e organização eficiente e, finalmente, ultrapassando as situações difíceis graças à tenacidade, aos valores que nos caracterizam e à honestidade para com os nossos intervenientes relevantes. Por outras palavras, diria que chegamos a um ponto irreversível e não podemos fugir da nossa responsabilidade, nem interna nem externamente.

Em termos mais concretos, em 2016 a Saba depara-se com a finalização da integração da Bamsa e a consolidação da CPE, projetos estratégicos. No capítulo dos desafios operacionais e técnicos, falaríamos de consolidar e expandir a cobertura do nosso Centro de Atendimento e Controlo (CAC), com a previsão de finalização em 2016, com mais de 120 parques de estacionamento ligados, e também continuar com os desempenhos de eficiência energética, tanto em Espanha como em Portugal. Se nos referirmos a objetivos comerciais, iremos implementar planos comerciais específicos na Itália e no Chile, para além de consolidar a nova oferta comercial promovida em 2016 nos parques de estacionamento da rede de Adif, concebida para uma utilização otimizada dos mesmos, especialmente em momentos e zonas de baixa utilização. É neste mesmo capítulo que iremos promover o Plano de Marketing Digital em Espanha para depois o implementarmos nos

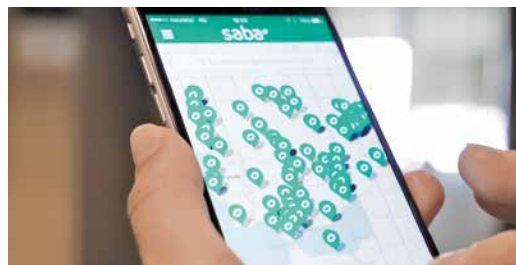
restantes países. Não deixaremos de reforçar a implementação da VIAT, com a consolidação do TAG no Chile, sistema semelhante, e as primeiras provas em Itália. Finalmente, relançaremos projetos como o dos armazéns urbanos e continuaremos a estudar aprofundadamente como nos preparamos para o avanço do carro elétrico. Finalmente, o crescimento. Se continuarmos a olhar para o futuro, devemos insistir na melhoria da identificação de oportunidades de crescimento orgânico e inorgânico, sempre em territórios estáveis. Uma vez mais, é de notar que a diversificação geográfica é um objetivo primordial para poder relativizar os riscos.

« Em 2016 a Saba depara-se com a finalização da integração da Bamsa e a consolidação da CPE »

Todos estes objetivos e desafios estratégicos, de gestão, negócio e crescimento devem ser enquadrados num comportamento como empresa que coloque as melhores práticas e maneiras de funcionar, estando conscientes que só as empresas que caminham em direção à competitividade sustentável e socialmente responsável conseguirão a excelência.

Esta nova etapa de desafios coincide com aniversários significativos...

Salvador Alemany: A Saba Infraestructuras consolida um ciclo de cinco anos que poderíamos classificar de virtuoso, em que aumentámos as receitas em cerca de 26% e o EBITDA em cerca de 59%, e em que toda a estrutura da empresa se deslocou na mesma direção: a que nos permitiu assumir uma transformação interna aumentando a eficiência operacional do Grupo, desenvolver uma gestão ativa dos contratos e culminar oportunidades de crescimento, implementar decisivamente iniciativas que nos permitam ser uma referência do setor, tendo sempre a qualidade de serviço para os nossos clientes como fator fundamental. Por outras palavras, traçámos



uma estratégia que deve permitir que nos adaptemos a uma nova realidade, mais tecnológica e interligada, em contínua e profunda transformação e adequada às necessidades dos nossos clientes. É esta capacidade de reação e adaptação a chave que vai garantir o nosso sucesso no futuro.

É esta mesma atitude que nos leva a poder falar de 50 anos de Parques de Estacionamento da Saba e a da sua ligação com a transformação paralela que as cidades tiveram. Contudo, há um elemento que permanece inalterado desde 1966, quando a Saba adjudicou a primeira concessão promovida pela câmara municipal de Barcelona e que representava cinco parques de estacionamento e 3700 lugares, até 2016, com uma empresa de 194 000 lugares e 371 parques de estacionamento. O ADN da Saba não mudou. Os valores que sempre a guiaram basearam-se sempre em torno da vinculação ao território onde a empresa opera, conseguindo assim articular diálogos adequados com diversos parceiros, com a sociedade e, finalmente, com as pessoas, devido a uma filosofia de trabalho em equipa, rigor e compromisso. 50 anos de transformação das cidades são 50 anos de desenvolvimento permanente para a Saba, de reconversão comercial e tecnológica e consolidação de um projeto industrial a longo prazo, orientado para a excelência no serviço de atendimento ao cliente, qualidade e mobilidade sustentável.



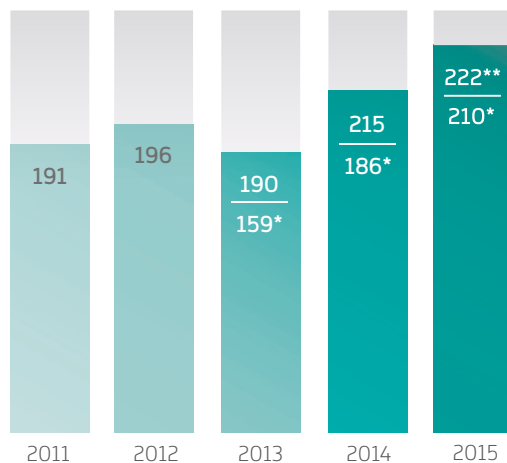
Trecho da entrevista incluído no
Relatório Anual de 2015 da Saba

Pode aceder ao documento completo em
www.saba.eu/informeannual2015/en/intervieux.html

Evolução 2011-2015

Magnitudes económicas de gestão

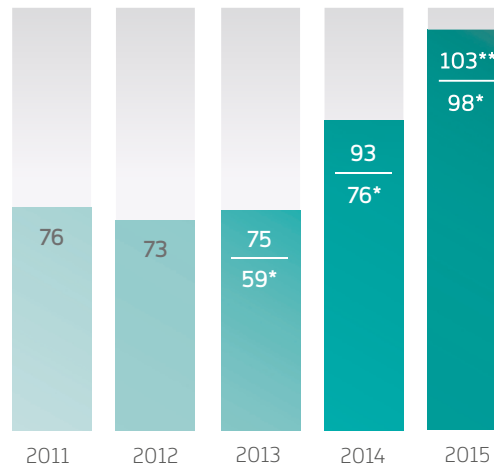
Receitas / Milhões €



[*] Dados atualizados de acordo com novas normas comerciais consolidadas.

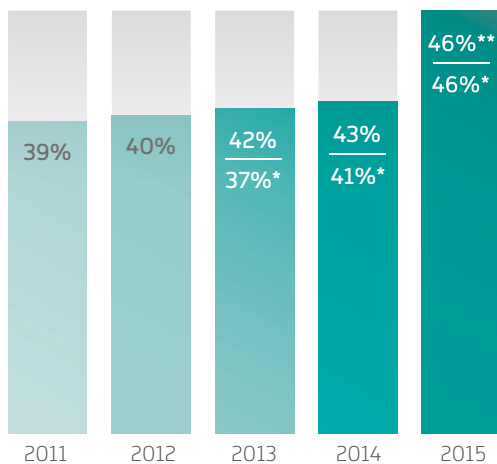
[**] Âmbito de gestão sem mais-valias devido a desinvestimentos em ativos logísticos. 2011: Números pró-forma consolidados para os 12 meses do ano.

EBITDA⁽¹⁾ / Milhões €

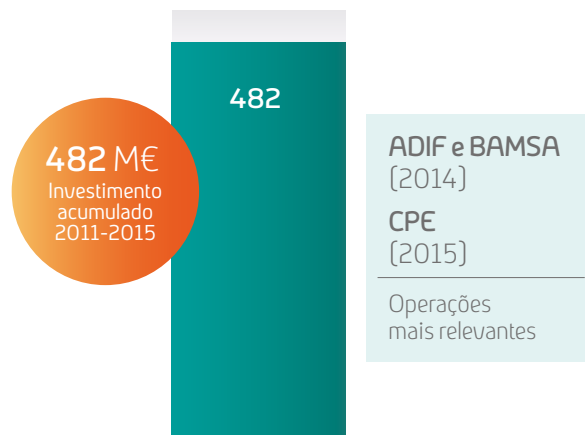


[1] EBITDA pró-forma: benefício das operações +/- resultado das alienações + amortização acumuladas.

Margem



Investimento acumulado em expansão



saba^o

saba.eu



50
anos

da Saba.
de transformação das cidades.

Aceda ao relatório completo em
www.saba.eu/infomeannual2015/en

