



saba^o

Relatório Anual 2011

Entrevista

Salvador Alemany,
Presidente da Saba

Josep Martínez Vila,
Conselheiro Delegado da Saba



Nesta entrevista, o Presidente e o Conselheiro Delegado da Saba fazem um balanço do exercício de 2011 e das perspetivas para 2012. A partir de dois pontos de vista: o da criação da Saba Infraestructuras, sob o conceito de “refundação”, e o do crescimento, como o grande desafio a assumir.

Simultaneamente, abordam o futuro da Saba e a aposta em ser um operador industrial de referência na gestão de estacionamento e parques logísticos: “Temos projeto, entusiasmo e recursos”, são palavras do Presidente.

"Temos a capacidade de gestão, as oportunidades no mercado e a ambição dos nossos acionistas para transformar esta companhia num grande Grupo"

1. Em 2011 foi levado a cabo o processo de reorganização dos negócios do grupo Abertis, um projeto chamado Duplo e concretizado com a criação da Saba Infraestructuras (Saba). Por que razão se impulsionou o projeto?

Salvador Alemany: A grande razão foi e continua a ser o crescimento. Em 2011 já nos encontrávamos no quarto ano de uma crise que todos os dias constatamos será um longo processo. Vínhamos, no caso da Abertis, de um período de forte diversificação geográfica e setorial que foi especialmente intenso entre 2004 e 2008. Enfrentámos as primeiras etapas desta fase recessiva do ciclo económico quase como uma oportunidade para consolidar e afiançar a importante expansão e crescimento que tínhamos vivido, aplicando também medidas destinadas a melhorar as nossas ratios de eficiência, estrutura de custos e margens operativas.

Contudo, não podíamos perder de vista que o núcleo dos nossos negócios é de matriz concessional e que, por isso, o nosso valor e interesse a médio e longo prazo radica em boa medida na qualidade dos ativos que gerimos e da sua vida média. Ou seja, os anos de concessão que temos pela frente. Por isso, as questões que fizemos eram: Como enfrentar o crescimento futuro num contexto económico e financeiro mais restritivo e exigente? Como fazê-lo sem condicionar ou penalizar a trajetória e as oportunidades de cada negócio, independentemente da sua relevância no conjunto? Tínhamos de nos certificar de que cada uma das atividades que faziam parte do Grupo tivesse esta oportunidade de crescimento e queríamos, além disso, garantir que o fazíamos mantendo os centros de decisão e o talento de equipas altamente especializadas e com capacidade de gestão. A resposta foi Duplo: a reordenação dos cinco negócios em torno a duas sociedades plenamente independentes, a Abertis Infraestructuras, com as atividades de autoestradas, telecomunicações e aeroportos, e a Saba Infraestructuras, com as unidades de estacionamento e parques logísticos.

2. Uma reordenação com perspetivas de futuro?

Salvador Alemany: Em muitas ocasiões, quando nos referimos a este processo, fazemo-lo em termos de "refundação", de criar duas companhias com a dimensão relativa e a organização adequadas às necessidades do respetivo negócio. Resumindo tudo, reinventar-se para continuarmos com os olhos postos no futuro, com a ambição de continuarmos a crescer e a dar caminho para um projeto, neste caso, o da Saba.

Um projeto que, sob a liderança da Criteria CaixaHolding como acionista maioritária, foi capaz de atrair o interesse e o compromisso acionário de relevantes fundos de investimento, capital de risco e fundos de infraestruturas, tais como a Torreal, ProA e KKR que, juntamente com a Criteria CaixaHolding, formam uma estrutura acionária de primeiro nível para a Saba. Somos um projeto jovem, nascido em 2011, mas com raízes profundas na história: nele se integra a trajetória de mais de 40 anos da Saba Estacionamentos, contribuindo com soluções que facilitam a gestão da mobilidade nas nossas cidades, e a do negócio de Parques Logísticos, que em 1999 se incorporou à Acesa Infraestructuras, e que, agora como Saba Parques Logísticos, nos vincula fortemente aos territórios e às Administrações com as quais trabalhamos.

3. Qual é o caminho da "refundada" Saba?

Salvador Alemany: Este é um projeto que, como referi, de refundação. De reinvenção de uma nova companhia com uma forte convicção no papel que a colaboração entre os setores público e privado representa em termos de desenvolvimento das infraestruturas ou dos serviços necessários para o desenvolvimento competitivo do tecido económico e empresarial e, assim, para o progresso da sociedade. Temos uma visão a longo prazo e de compromisso com os ativos que gerimos e com as Administrações com as quais colaboramos. O nosso ciclo de vida é o dos ativos que gerimos, em muitos casos em regime de concessão, noutros de propriedade, mas prestando sempre um serviço público e a longo prazo. Ou seja, temos uma visão industrial.

Partimos de uma dimensão suficiente e com um negócio internacionalizado, mas o nosso principal desafio é crescer. Creio que temos a capacidade de gestão, as oportunidades no mercado e a ambição dos nossos acionistas para transformar esta companhia num grande Grupo. Temos projeto, entusiasmo e recursos para o realizar. E assim que tivermos reforçado a nossa posição no mercado e a conjuntura o aconselhar, queremos passar a fazer parte do núcleo de companhias cotizadas no mercado de valores.

4. Como se expressa esta vontade de crescimento concretamente nas duas áreas de negócio da companhia?

Josep Martínez Vila: A Saba aspira a ser um gestor de infraestruturas de referência no âmbito da mobilidade nas cidades e dos fluxos logísticos, orientada para o crescimento, a excelência na qualidade do serviço,

"A Saba aspira a ser um gestor de infraestruturas de referência no âmbito da mobilidade nas cidades e dos fluxos logísticos"

a eficiência na gestão e a iniciativa no desenvolvimento de atuações conjuntas com a Administração. Em estacionamentos, a estratégia centrar-se-á no desenvolvimento e na consolidação da liderança no Sul da Europa e no objetivo de impulsionar o crescimento em mercados estratégicos, tais como o da América Latina. A isto, há que acrescentar a inovação, a aplicação das novas tecnologias e a conceção do estacionamento como um elemento fundamental para a gestão da mobilidade e o acesso aos núcleos urbanos e às áreas metropolitanas.

No que concerne aos parques logísticos, a companhia centrará a sua ação na consolidação da liderança em Espanha e numa gestão orientada para a otimização dos ativos do portefólio, em colaboração permanente com as Administrações para a gestão de infraestruturas logísticas. Sem esquecer, neste âmbito, uma das maiores prioridades, que passa por privilegiar a relação com os clientes: procurando a fidelização dos mesmos e proporcionando as melhores soluções para as suas necessidades, apostando portanto na flexibilidade, na localização da nossa rede de parques logísticos nos principais nós de comunicação e na qualidade dos serviços prestados no interior dos mesmos.

5. Como descreveria 2011 em números?

Josep Martínez Vila: Encerrámos um exercício ainda marcado pelo contexto de crise e incerteza que, tal como o Presidente referiu, está se mostrando ser de ciclo longo. É neste contexto que quero situar os meus comentários no que diz respeito aos nossos principais indicadores de atividade e magnitudes. Do ponto de vista da atividade operativa, quero dizer que, no negócio dos estacionamentos, se conteve o ritmo de descida das receitas de exploração (-2%) registado ao longo do exercício, enquanto foi intensificado o esforço pela contenção das despesas. A internacionalização, maior presença em Itália, Portugal e Chile, e o fator perímetro explicam estes valores num contexto de queda generalizada da procura. No negócio de parques logísticos, não só podemos falar de estabilidade como se registou um crescimento positivo das receitas, na ordem dos 1%, que responde à pujança dos ativos geridos pela companhia.

Em conjunto, e tendo em conta que o Grupo se constituiu em abril de 2011, as receitas da Saba em 2011 alcançaram os 119,8 milhões de euros, dos quais 79% corresponde à exploração de estacionamentos e 21% à exploração de parques logísticos. Por seu lado, as despesas de exploração situaram-se nos 72,4 milhões de euros e o resultado bruto de exploração em 47,4 milhões de euros, representando uma percentagem de 40% sobre as receitas do período.

6. E qual foi o comportamento da atividade de estacionamentos e parques logísticos?

Josep Martínez Vila: Em estacionamentos, a internacionalização e a aposta na inovação e os avanços tecnológicos marcaram 2011. Assim, a Saba reforçou a sua liderança em Itália colocando em funcionamento novos estacionamentos em Trieste, Cremona e Milão, com os quais alcançou cerca de 30.000 lugares neste país. Em Portugal, a companhia também inaugurou na cidade do Porto o seu primeiro estacionamento em regime de propriedade, As Cardosas, com o qual o Grupo soma cerca de 20.500 lugares neste país. No Chile, país em que a Saba é o primeiro operador de estacionamentos, foi renovado o contrato de concessão do estacionamento de Santa Rosa por mais 35 anos. Por outro lado, a companhia continuou a trabalhar no desenvolvimento de soluções para a melhoria da mobilidade, aplicando novas tecnologias com a preocupação de dar resposta a objetivos de maior eficiência e sustentabilidade meio-ambiental. No que diz respeito aos estacionamentos não queria deixar de referir, apesar de corresponder ao exercício de 2012, a consecução de um dos maiores desafios para a companhia nos próximos anos: a assinatura do convénio com a Câmara de Roma para a ampliação do estacionamento de Villa Borghese, na capital italiana, que representará um importante "hub" urbano para a mobilidade. É, sem dúvida, o projeto mais inovador do setor na Europa e no qual a Saba investirá 141,6 milhões de euros.

Em parques logísticos, a Saba continuou a consolidar a sua aposta na gestão de parques logísticos intermodais, adaptados às necessidades dos seus clientes e situados nos pontos mais estratégicos. A rede de 15 parques geridos pela Saba em 2011 alcançou uma ocupação média de 78%, num momento de forte correção tanto em ocupação como em preços e, neste sentido, destaca-se a conclusão de operações significativas como a instalação no Parque Logístico da Zona Franca de Barcelona, do primeiro centro logístico próprio da Privalia, destinado a abastecer a sua rede de distribuição em Espanha e Itália, e a incorporação à lista de clientes da Saba de empresas internacionais como a LTK, Logista, Nacex, Compass Transworld, Fagor, Incedere, Comercial Nahomedic e, já em 2012, da Michelin. Do mesmo modo, a Autoridade Portuária de Barcelona e a Saba Parques Logísticos continuam com o projeto de colaboração público-privada CPL (Consórcio de Parques Logísticos). Por último, já no presente ano de 2012, vale a pena recordar a conclusão da venda do parque logístico do Chile, um ativo que, desde a sua inauguração, se consolidou como um referente de oferta de qualidade na região metropolitana

"A Saba é e deve continuar a ser um projeto partilhado, no qual todos os integrantes devemos ser conscientes da responsabilidade que temos com o Grupo"

de Santiago do Chile. Com a materialização desta transação, o grupo Saba dota-se de recursos adicionais que lhe permitirão enfrentar o seu crescimento a curto prazo com maior capacidade.

7. Poderia especificar as referências que fez, na área de estacionamentos, ao desenvolvimento de soluções para a melhoria da mobilidade, às novas tecnologias e à maior eficiência e sustentabilidade meio-ambiental?

Josep Martínez Vila: A aposta da Saba em oferecer soluções para a melhoria da mobilidade materializar-se em novas iniciativas tecnológicas, entre as quais se destaca o centro de Gestão à Distância de Estacionamentos (Geda), projeto pioneiro no controlo de estacionamentos em Espanha, ou o VIA T (sistema de pagamento baseado na teleportagem), mas também a sinalização por iluminação dos lugares livres, o sistema de condução de veículos, cobertura de telemóvel, sistema de pagamento em poste de saída com cartões de crédito e pontos de consulta interativa que, através de ligações áudio e/ou vídeo, permitem oferecer assistência remota ao cliente. Quanto à gestão meio-ambiental, podemos referir-nos, por exemplo, à instalação de lugares de carregamento de veículos elétricos nos nossos estacionamentos. Por último, gostaria de enfatizar a posta em funcionamento de novos canais, com uma web adaptada para Smartphones e funções básicas que vão desde a geolocalização, ao itinerário, passando pela informação de estacionamentos, produtos e serviços.

8. De que maneira se concretizam as oportunidades que possam surgir da colaboração público-privada?

Salvador Alemany: Não há nenhuma dúvida de que a colaboração público-privada no desenvolvimento de projetos de infraestruturas viáveis e sustentáveis representa uma contribuição positiva para a saída da crise. A Saba, enquanto gestora de infraestruturas, é consciente de que a inter-relação entre as infraestruturas e o meio ambiente deve estar marcada pela sua sustentabilidade quer de uma perspetiva social e económica, quer meio ambiente e de encaixe coerente na rede do território. Colaborando com as Administrações na aplicação de critérios de análise custos/benefícios que ajudem a construir modelos de decisão objetivos sobre que infraestruturas priorizar, como financiá-las e como geri-las. Exemplos práticos

destas oportunidades e desafios para a Saba podem encontrar-se, por exemplo, na gestão das sociedades concessionárias que exploram estacionamentos municipais e, a partir destas, no desenvolvimento de projetos que podem conduzir à reordenação integral de espaços urbanos e à definição de novas utilizações como a que vamos desenvolver na Villa Borghese, em Roma. Em termos de parques logísticos, não há melhor exemplo do que a CPL, uma sociedade mista que reúne capital público e privado para conformar um projeto destinado à promoção de infraestruturas logísticas competitivas que potenciem o posicionamento do arco Mediterrânico como localização logística principal da Europa.

9. Como se enfrenta na Saba o desafio que representa gerir equipas, culturas e maneiras de agir diferentes?

Salvador Alemany/Josep Martínez Vila: A Saba é e deve continuar a ser um projeto partilhado, no qual todos os integrantes devemos ser conscientes da responsabilidade que temos com o Grupo. Creio que se o formos, será a melhor garantia da continuidade na nossa maneira de funcionar, agir e ser nesta nova etapa. As nossas atitudes devem traduzir-se num estilo próprio de trabalhar da Saba: numa cultura de serviço ao cliente; na ambição por satisfazer as expectativas dos acionistas e a comunidade em general; numa atitude que equilibre a exigência, a responsabilidade e a honestidade com os fornecedores; numa sincera implicação com as instituições dos países em que trabalhamos e, geralmente, num generoso esforço por sermos uma parte ativa no progresso da sociedade. "Pensar globalmente para agir localmente" é um conceito que também assumimos para nos referirmos aos alicerces que deveriam sustentar os nossos projetos de futuro. Aplicar este princípio deve ser para nós, e agora mais do que nunca, a prioridade que rege a nossa relação com os clientes, o meio e os empregados. ●

Acontecimentos significativos 2011

1º Trimestre 2011

- O grupo Abertis anuncia o início do processo de reorganização da estrutura das suas cinco áreas de negócios que culminará com a criação da Saba Infraestructuras, que integra as atividades de estacionamento e de parques logísticos.
- A Saba renova o contrato de concessão de estacionamento do Aeroporto de Girona (7.690 lugares) e põe em funcionamento duas novas infraestructuras nas cidades italianas de Trieste (590 lugares) e Milão (200 lugares).
- A Privalia inaugura o seu primeiro centro logístico próprio, de 13.500 metros quadrados, no Parc Logístic da Zona Franca.

2º Trimestre 2011

- A Junta de Acionistas da Abertis ratifica a criação da Saba e aprova a distribuição de um dividendo opcional que os acionistas da Abertis podem receber em ações da nova Saba ou em numerário.
- A Saba assina, com um grupo de 8 entidades financeiras, um crédito sindicado que ascende a 290 milhões de euros, com uma tranche adicional de crédito disponível de 50 milhões de euros para investimentos operacionais e de desenvolvimento de negócio. A operação permite à Saba refinanciar dívida intragrupo com a Abertis e dispor de recursos para crescer.
- O Consorci de Parcs Logístics (CPL) inicia a sua trajetória. O Conselho de Administração é constituído e dá-se início à contribuição de ativos.
- A Saba inaugura um parque de estacionamento em Cremona (Itália), com 162 lugares, e assina o contrato de gestão do parque de estacionamento do Hospital de Braga (Portugal), com 2.079 lugares.

3º Trimestre 2011

- Uma vez concluída a distribuição dos dividendos opcionais, cerca de 3.500 acionistas minoritários incorporam-se na Saba. Entre eles, o grupo "la Caixa", através da Criteria CaixaHolding.
- A Saba renova por mais 35 anos o contrato de concessão do parque de estacionamento de Santa Rosa em Santiago de Chile, com 288 lugares.

4º Trimestre 2011

- A Saba culmina a constituição da sua estrutura acionista, uma vez formalizada a transmissão de todas as ações que ainda pertenciam à Abertis, após a distribuição do dividendo opcional.
- A Criteria CaixaHolding (55,8%), como acionista de referência, a Torreal (20%), a KKR (12,5%) e a ProA Capital (10,5%), juntamente com 3.500 acionistas minoritários (1,2%) constituem os acionistas da Saba.
- A Saba põe em andamento o seu novo parque de estacionamento das Cardosas, no Porto. Com 332 lugares, é o primeiro parque de estacionamento em regime de propriedade da Saba em Portugal.

Acontecimentos posteriores ao encerramento do exercício 2011

1º Trimestre 2012

- A Saba assina, com a Câmara de Roma, o contrato de desenvolvimento e da nova ampliação do parque de estacionamento de Villa Borghese. Está previsto que a companhia destine a este projeto de centro urbano um total de 141,6 milhões de euros. A Saba gerirá, em regime de concessão, todo o complexo de parques de estacionamento durante um período de 54 anos, até 2061.

2º Trimestre 2012

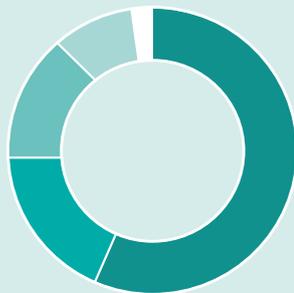
- A Saba conclui a venda do seu parque logístico em Santiago do Chile à companhia Bodenor Flex Center. Com esta transação, que representa o pagamento de cerca de 56 milhões de euros por parte da Bodenor, o Grupo consegue recursos adicionais que lhe permitem enfrentar o seu crescimento a curto prazo com maior capacidade.

Radiografia do grupo Saba em 2011

A Saba Infraestructuras (Saba) é um gestor de infraestruturas de referência em estacionamento e parques logísticos. Com presença em 6 países, Espanha, Itália, Chile, Portugal, França e Andorra e um quadro próximo das 1.300 pessoas, o Grupo conta com experiência na gestão de estacionamentos, através da Saba Estacionamentos, desde 1966, e na de parques logísticos, através da Saba Parques Logísticos, desde 1999. A Saba aspira a ser um gestor relevante no âmbito da mobilidade nas cidades e dos fluxos logísticos.

Estrutura Acionária a 31 de dezembro de 2011

- Critería CaixaHolding: 55,8 %
- Grupo Torreal e Diretivos: 20 %
- European Parking BV (KKR): 12,5 %
- Fundos ProA: 10,5 %
- Acionistas Minoritários: 1,2 %



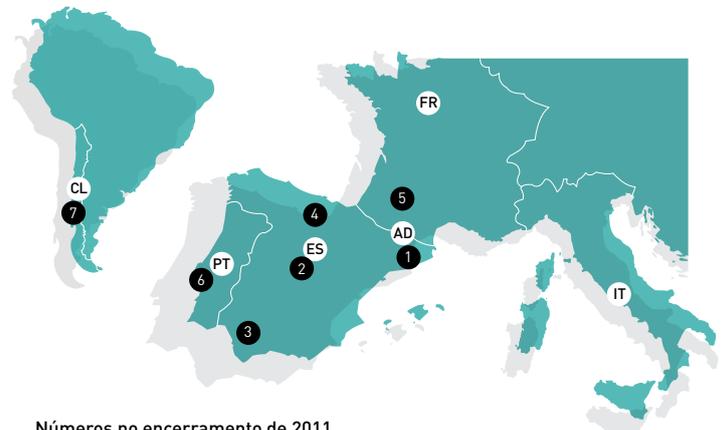
Distribuição de receitas por atividade de negócio a 31 de dezembro de 2011

- Setor Estacionamentos: 79 %
- Setor Parques Logísticos: 21 %



Distribuição de receitas por âmbito geográfico a 31 de dezembro de 2011

- Espanha: 66,5 %
- Itália: 21 %
- Chile: 7 %
- Portugal: 4 %
- França: 1 %
- Andorra: 0,5 %



Números no encerramento de 2011

SABA ESTACIONAMENTOS*

- ES ESPANHA: 75.714 lugares
- IT ITÁLIA: 29.694 lugares
- PT PORTUGAL: 20.490 lugares
- CL CHILE: 8.928 lugares
- AD ANDORRA: 865 lugares
- FR FRANÇA: 541 lugares

SABA PARQUES LOGÍSTICOS

- 1 Catalunya: 275 ha
- 2 Madrid: 30 ha
- 3 Sevilha: 54 ha
- 4 Álava: 188 ha
- 5 Toulouse: 20 ha
- 6 Lisboa: 100 ha
- 7 Santiago do Chile: 63 ha**

(*) Inclui lugares destinados a rotação, aluguer, a regime de cessação de uso e de propriedade. Não se incluem lugares para motos. Contempla-se 50% dos lugares dos dois estacionamentos de França.

(**) Em maio de 2012, a Saba concluiu a venda do parque logístico de Santiago.

A Saba em números

Rendimento de exploração: 190,7 milhões de euros *

Ebitda: 76,1 milhões de euros *

Lugares de estacionamento: 136.232

Superfície construída parques logísticos:
900.000 metros quadrados

Magnitudes ambientais: 85% do volume de negócio dispõe de um sistema de gestão ambiental implantado e certificado de acordo com o standard internacional ISO 14001

Servicio integral: 85% do volume de negócio dispõe de um sistema de gestão da qualidade implantado e certificado de acordo com o standard internacional ISO 9001

(*) Números pró-forma consolidados exercício completo anual 2011

Pode fazer o download do **Relatório Anual 2011** completo da Saba em: www.saba.eu

saba^o

Av. Parc Logístic, 22-26
08040 Barcelona
+34 93 557 55 00

