

Junta General Ordinaria de Accionistas 2016

Barcelona, 15 de junio de 2016

Saba confirma la recuperación de la actividad en su negocio de aparcamientos y mantiene su voluntad de crecimiento y diversificación geográfica como objetivos prioritarios

Magnitudes ordinarias 2015: Los ingresos de explotación alcanzaron los 222 millones de euros (+3%) y el EBITDA se situó en los 103 millones de euros (+11%)

- En 2015, la actividad de aparcamientos volvió a ser positiva. La compañía finalizó el ejercicio con un incremento de la rotación del 6%, que representa un total de 73 millones de horas de rotación facturadas, y del 2% en términos comparables, sin considerar el crecimiento. Un buen comportamiento que también se extiende al número de abonados, con un 23% de crecimiento respecto a 2014, un 7% comparable, y que equivale a 37.509 abonados.
- En 2016 se mantiene esta recuperación, con un aumento hasta mayo del 8%, un 5% en términos comparables, que representa 31 millones de horas de rotación facturadas. En abonados, el crecimiento es del 18%, un 4% comparable, hasta los 43.117 abonados.
- Los ingresos ordinarios de explotación de Saba se situaron en 2015 en los 222 millones de euros (+3%) mientras que el EBITDA ordinario alcanzó los 103 millones de euros (+11%). Considerando el impacto de las desinversiones, la cifra de ingresos es de 240 millones de euros (+12%) y la de EBITDA, de 121 millones de euros (+30%).
- Saba culminó en 2015 la operación de compra de la concesionaria portuguesa CPE, que supuso una inversión de 25,3 millones de euros. Con 19 aparcamientos, 9.900 plazas y una vida media concesional de unos 30 años, CPE mejora la posición de Saba en este país, en el que gestiona ya 41 aparcamientos y cerca de 20.000 plazas, y permite al Grupo acceder a nuevas oportunidades de futuro.
- Saba mantiene el crecimiento como principal reto estratégico y, en este sentido, insistirá en la identificación de oportunidades y en la diversificación geográfica como objetivo prioritario para poder relativizar riesgos, sin renunciar a aprovechar oportunidades de rotar activos que aporten valor a la compañía. En este sentido, en 2015 se llevó a cabo la desinversión de dos parques logísticos, ZAL Toulouse y Cilsa, enmarcada en el plan estratégico de la compañía de reordenación de la cartera de activos y que permite crecer con mayor capacidad en la actividad de aparcamientos.

- Entre 2011 y 2015, Saba ha incrementado su número de aparcamientos en más del 80%, hasta los 371 aparcamientos, y el de plazas en un 43%, hasta las 194.000, con una inversión acumulada en expansión de 482 millones de euros. Por lo que respecta a los ingresos de explotación, el crecimiento en este período es del 16%, el EBITDA de gestión, del 35%, y el margen asociado a este EBITDA ha aumentado un 6%, pasando del 40% al 46%.
- Saba afronta, como principales retos operativos y técnicos, la integración de los aparcamientos de Bamsa y de CPE en la estructura de gestión del Grupo, además de la ampliación del número de aparcamientos conectados al Centro de Atención y Control (CAC). También, el despliegue del VIA T en Italia y Portugal, tras la consolidación de este sistema en España, donde se registraron en 2015 más de 5,6 millones de movimientos.
- Asimismo, continuar con la mejora de las instalaciones, con la incorporación del nuevo Sistema de Guiado de Vehículos (SGV), la lectura óptica de códigos QR en los sistemas de control o la implantación de la iluminación LED, entre otros elementos. En los retos comerciales, seguir con las nuevas campañas como la impulsada en 2016 en los aparcamientos de las estaciones ferroviarias de Adif.

Barcelona, 15 de junio de 2016

Saba ha celebrado hoy su Junta General Ordinaria de Accionistas, durante la cual ha valorado el ejercicio de 2015, un año en el que se ha confirmado la recuperación de la actividad de su negocio de aparcamientos y en el que el crecimiento y la diversificación geográfica se han mantenido como objetivos prioritarios. Asimismo, ha realizado un balance de los cinco primeros años de la compañía en el que se destaca el crecimiento de las principales magnitudes, la transformación interna que ha permitido incrementar la eficiencia operativa del Grupo, desarrollar una gestión activa de los contratos y culminar oportunidades de crecimiento, implantando iniciativas que han permitido situar Saba como referente tecnológico y comercial del sector.

La recuperación de la actividad del negocio de aparcamientos de Saba es uno de los hechos más relevantes de 2015, confirmando la tendencia positiva de 2014. Así lo ha destacado el Presidente de Saba, Salvador Alemany, en el transcurso de su intervención. La compañía cerró el ejercicio de 2015 con un incremento global del 6%, que representa un total de 73 millones de horas de rotación facturadas, y un 2%, en términos comparables, sin tener en cuenta el crecimiento.

Por su parte, el Consejero Delegado de Saba, Josep Martínez Vila, ha subrayado asimismo la recuperación significativa de los abonados, con un aumento del 23% en 2015, del 7% en términos comparables, hasta los 37.509 abonados, "gracias a las acciones comerciales emprendidas y a la mejora de las variables macroeconómicas y del consumo". Ha adelantado también a los accionistas los datos de actividad del período enero-mayo de 2016, en el que la rotación en todo el Grupo se ha incrementado en un 8%, un 5% en términos comparables, que representa 31 millones de horas facturadas, y el crecimiento en abonados en un 18%, del 4% en términos comparables, hasta los 43.117 abonados.

En cuanto a las principales magnitudes de gestión de Saba, los ingresos de explotación ordinarios se sitúan, a cierre de 2015, en los 222 millones de euros (+3%), mientras que el EBITDA ordinario alcanza los 103 millones de euros (+11%). Considerando el impacto de las desinversiones, la cifra de ingresos sería de 240 millones de euros (+12%), y la de EBITDA, de 121 millones de euros(+30%), con un margen del 46%, “que ha evolucionado de forma creciente en los últimos años, a pesar de un entorno de la caída de la actividad, gracias principalmente a la implantación de medidas de mejora y de eficiencia, las nuevas inversiones en tecnología e innovación comercial, así como las nuevas operaciones de desarrollo”, ha constatado Josep Martínez Vila.

El Presidente de Saba se ha referido al crecimiento en 2015 y, concretamente, a la operación de adquisición de la compañía CPE, cuarto operador privado de aparcamientos de Portugal. “Se trata para Saba de un avance cuantitativo, duplicando nuestra red de aparcamientos, y cualitativo de gran alcance, por su posicionamiento estratégico: 19 aparcamientos, 9.900 plazas y una vida media concesional de unos 30 años”, ha añadido Salvador Alemany. Saba gestiona ya 41 aparcamientos y cerca de 20.000 plazas en Portugal.

Asimismo, ha recordado la desinversión de los parques logísticos de ZAL Toulouse y Cilsa llevada a cabo por Saba en 2015, “enmarcada en nuestro plan estratégico de reordenación de la cartera de activos y que nos permite crear valor para Saba y así crecer con mayor capacidad en la actividad de aparcamientos”. “Lo hemos reiterado en numerosas ocasiones: Saba mantiene el crecimiento como principal reto estratégico”, ha subrayado. “CPE es el presente. Las operaciones de Aena, Adif y la posterior adjudicación de Bamsa son los antecedentes que nos han permitido llegar hasta aquí, que nos han aportado madurez y, sobre todo, experiencia en integración y gestión, además de dimensión”, ha reiterado el Presidente de Saba.

Finalmente, el Consejero Delegado de Saba ha realizado un balance del período 2011-2015 y ha explicado que en cinco años Saba ha aumentado en un 83% su número de aparcamientos, hasta los 371 actuales, y en un 43% su número de plazas, hasta las 194.000. Una compañía que en este período cierra un ciclo en el que los ingresos se han incrementado en un 16% y el EBITDA de gestión, en un 35%, y en el que se han invertido 482 millones en proyectos de expansión.

Retos de futuro

El Presidente y el Consejero Delegado de Saba se han referido en la Junta de Accionistas a los retos de futuro y objetivos de la compañía, como la finalización de la integración de Bamsa a la red de negocio del Grupo y la consolidación de CPE, siempre desde la perspectiva tecnológica, mejora de las instalaciones y calidad de servicio. Josep Martínez Vila ha subrayado la ampliación del Centro de Atención y Control (CAC) de Saba, que engloba las funciones de gestión remota y las comerciales de *call center*, y la previsión de finalizar 2016 con un total de 120 aparcamientos conectados al CAC, además de continuar con las actuaciones en eficiencia energética tanto en España como en Portugal. En tres años, se han substituido más de 30.000 puntos de luz por iluminación LED en 74 aparcamientos de España, Italia y Portugal.

Por lo que se refiere a la acción comercial, Saba mantendrá su apuesta por consolidar nuevas líneas tecnológicas y de servicio al cliente, como por ejemplo la mejora de la funcionalidad del App de Saba y la automatización de los procesos de pago en la red de aparcamientos de las estaciones de Adif, llevada a cabo en 2015, y Bamsa, en 2016, o la nueva oferta comercial, impulsada en 2016 y también en la red de Adif, pensada para una utilización óptima de los aparcamientos, especialmente en momentos y zonas de baja utilización.

Entre los objetivos también se incluye el impulso del Plan de Marketing Digital en España, para después implementarlo en el resto de países y reforzar la implantación del VIA T, tras la consolidación en España, en Chile e Italia. En este sentido, el Consejero Delegado de Saba ha recordado que en 2015 Saba finalizó 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. Saba mantiene un acuerdo con la firma Bip & Drive, configurada por las principales concesionarias de autopistas de España, para reforzar la utilización del VIA T como instrumento de acceso, control y pago asociado al vehículo.

Saba seguirá con la mejora continuada y progresiva de sus instalaciones, no sólo desde el punto de vista comercial o tecnológico, como por ejemplo la lectura óptica de códigos QR en los sistemas de control, sino también desde una vertiente física, aumentando la luminosidad de los mismos con un tipo de pintura más clara, señalización más adaptada, plazas más anchas o seguir con la instalación recientemente desplegada de un nuevo sistema de guiado de vehículos (luces verdes y rojas que indican cuando una plaza está libre) en el que se ha incorporado una nueva luz blanca complementaria en la zona de estacionamiento, con el fin de proporcionar mejor visibilidad a los clientes que aparcen su vehículo, además de optimizar el coste energético para Saba.

En cuanto al crecimiento, el Presidente de Saba ha asegurado que “si seguimos mirando hacia adelante, hemos de insistir en la identificación de oportunidades de crecimiento orgánico e inorgánico, siempre desde una óptica selectiva y sólo en países estables”. Constatamos que la diversificación geográfica es un objetivo primordial para poder relativizar riesgos”.

Finalmente, Salvador Alemany, ha hecho referencia al 50 aniversario de la compañía Saba Aparcamientos, que en 1967 obtuvo la concesión de cinco aparcamientos subterráneos en Barcelona, con unas 4.000 plazas, y asimismo a los cinco años desde la creación del grupo Saba Infraestructuras. En palabras del Presidente de Saba, la compañía “ha diseñado una estrategia que permite adaptarnos a una realidad, más tecnológica e interconectada, en continua y profunda transformación, y adecuada a las necesidades de nuestros clientes”.

Acuerdos de la Junta

Entre otros puntos, la Junta General Ordinaria de Accionistas de Saba ha aprobado las cuentas anuales de la compañía y la propuesta de aplicación a reservas del resultado correspondiente al ejercicio 2015. Por último, se ha aprobado una distribución de 9.977.010,07 euros con cargo a la partida de reserva de prima de emisión, equivalente a un importe de 0,0135 euros brutos por acción y que se abonará el próximo 21 de julio. En este capítulo, Salvador Alemany ha subrayado que “Saba es una compañía que gestiona infraestructuras y tiene la voluntad de orientarse hacia una política estable y sostenible de distribución de dividendos en función de su resultado ordinario recurrente”.

Anexos

Presencia de Saba



Cifras a cierre de 2015.

A 31 de diciembre de 2015, Saba contaba con los siguientes parques logísticos en su cartera de activos: Parc Logístic 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.

193.960**

Total plazas

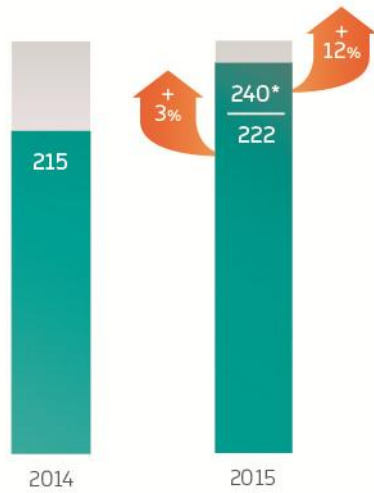
371

Aparcamientos

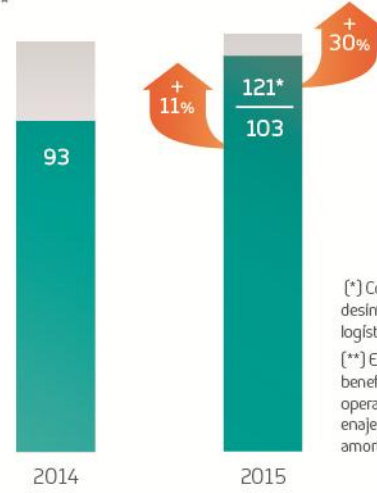
Magnitudes económicas de gestión 2015

Millones €

Ingresos



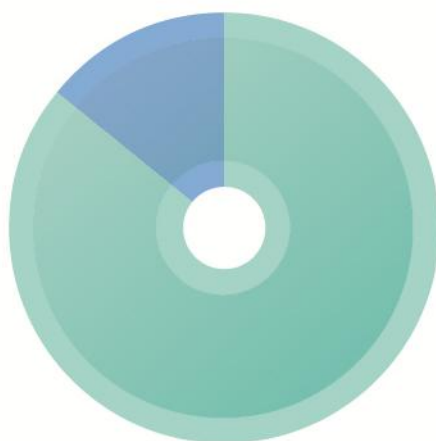
EBITDA**



[*] Con plusvalías por desinversión en activos logísticos.
 [**] EBITDA proforma: beneficio de las operaciones +/- resultado enajenaciones + dotación amortización.

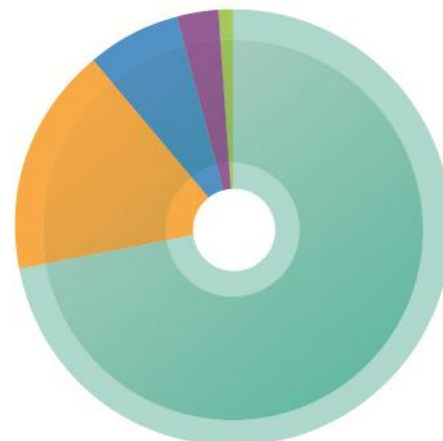
Ingresos 2015

Por actividad



Aparcamientos 86 %
 Parques logísticos 14 %

Por país



España 72%
 Italia 17%
 Chile 7%
 Portugal 3%
 Andorra 1%

Evolución 2011-2015

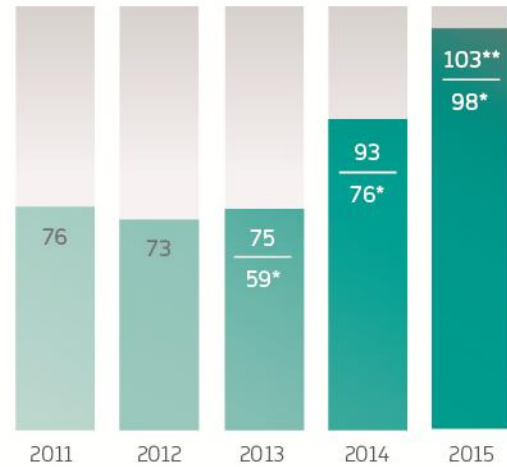
Magnitudes económicas de gestión

Ingresos / Millones €



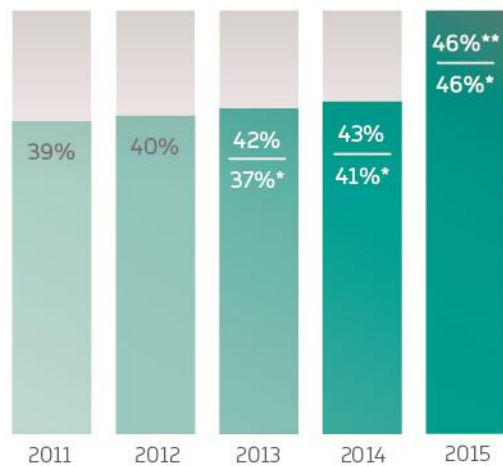
[*] Datos reexpresados según nuevas normas consolidado mercantil.
 [**] Perímetro de gestión sin plusvalías por desinversiones en activos logísticos.
 2011: Cifras proforma consolidadas para los 12 meses del ejercicio.

EBITDA⁽¹⁾ / Millones €



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

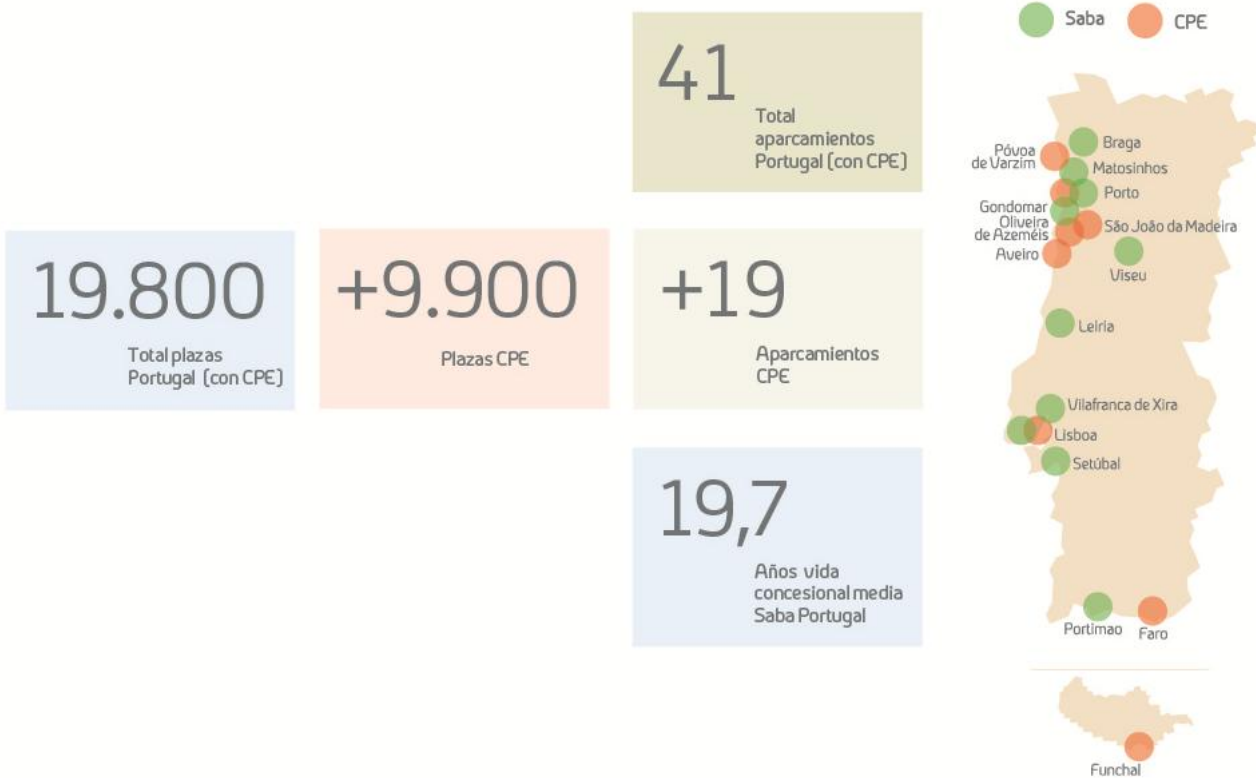
Margen



Inversión acumulada en expansión



Saba en Portugal



Comunicación y Relaciones Institucionales

Tel. +34 93 557 55 26 / 93 557 55 59
 comunicacion@saba.eu

<http://www.saba.eu/es/sala-prensa>

Oficina del accionista

Tel.+34 93 557 55 28
 accionistas@saba.eu

