



saba^o

Informe Anual 2011

Entrevista

Salvador Alemany,
Presidente de Saba

Josep Martínez Vila,
Consejero Delegado de Saba



El Presidente y el Consejero Delegado de Saba hacen un balance en esta entrevista del ejercicio 2011 y de las perspectivas para 2012. Desde dos ópticas: la de la creación de Saba Infraestructuras, bajo el concepto de “refundación”, y la del crecimiento, como el gran reto a asumir.

Asimismo, abordan el futuro de Saba y su apuesta por ser un operador industrial de referencia en la gestión de aparcamientos y parques logísticos: “Tenemos proyecto, ilusión y recursos”, en palabras del Presidente.

"Tenemos la capacidad de gestión, las oportunidades en el mercado y la ambición de nuestros accionistas para convertir a esta compañía en un gran Grupo"

1. En 2011 se llevó a cabo el proceso de reorganización de los negocios del grupo Abertis, un proyecto al que se bautizó como Duplo y que se concretó en la creación de Saba Infraestructuras (Saba). ¿Cuál es la razón que impulsó el proyecto?

Salvador Alemany: La razón última fue y sigue siendo el crecimiento. En 2011 nos encontrábamos ya en el cuarto año de una crisis que, día a día, constatamos que es de ciclo largo. Veníamos, en el caso de Abertis, de un período de fuerte diversificación geográfica y sectorial que fue especialmente intenso entre 2004 y 2008. Las primeras etapas de esta fase recesiva del ciclo económico las afrontamos casi como una oportunidad para consolidar y afianzar la importante expansión y crecimiento que habíamos experimentado, aplicando también medidas destinadas a mejorar nuestras ratios de eficiencia, estructura de costes y márgenes operativos.

Sin embargo, no podíamos perder de vista que el núcleo de nuestros negocios es de matriz concesional y por ello nuestro valor y atractivo a medio y largo plazo radica en buena medida en la calidad de los activos que gestionamos y su vida media. Es decir, los años de concesión que tenemos por delante. Así que las preguntas que nos hacíamos eran: ¿Cómo afrontar el crecimiento futuro en un contexto económico y financiero más restrictivo y exigente? ¿Cómo hacerlo sin condicionar o penalizar el recorrido y oportunidades de cada negocio con independencia de su peso relativo en el conjunto? Teníamos que asegurarnos que cada una de las actividades que integraban el Grupo tuviera esta oportunidad de crecimiento y queríamos, además, asegurarnos que lo hacíamos manteniendo los centros de decisión y el talento de unos equipos preparados y con capacidad de gestión. La respuesta fue Duplo: la reordenación de los cinco negocios en torno a dos sociedades plenamente independientes, Abertis Infraestructuras, con las actividades de autopistas, telecomunicaciones y aeropuertos, y Saba Infraestructuras, con las unidades de aparcamientos y parques logísticos.

2. ¿Una reordenación con perspectivas de futuro?

Salvador Alemany: En muchas ocasiones, cuando nos referimos a este proceso, lo hacemos en términos de "refundación", de crear dos compañías con la dimensión relativa y organización adecuadas a las necesidades de su negocio. En síntesis, reinventarse para seguir mirando al futuro, con la ambición de seguir creciendo y dando recorrido a un proyecto, en este caso, el de Saba.

Un proyecto que, bajo el liderazgo de Critería CaixaHolding como accionista mayoritario, fue capaz de atraer el interés y el compromiso accionarial de relevantes fondos de inversión, capital riesgo y fondos de infraestructuras, como Torreal, ProA y KKR quienes, junto a Critería CaixaHolding, conforman una estructura accionarial de primer nivel para Saba. Somos un proyecto joven, nacido en 2011, pero anclado en la historia: se integra en él la trayectoria de más de 40 años de Saba Aparcamientos, aportando soluciones que facilitan la gestión de la movilidad en nuestras ciudades, y la del negocio de Parques Logísticos, que en 1999 se incorporó a Acesa Infraestructuras, y que, ahora como Saba Parques Logísticos, nos vincula fuertemente al territorio y a las Administraciones con las que trabajamos.

3. ¿Cuál es el recorrido de la "refundada" Saba?

Salvador Alemany: Este es un proyecto que, como decía, es de refundación. De reinención en una nueva compañía que tiene convicción y convencimiento respecto del papel que la colaboración entre el sector público y privado supone en términos de desarrollo de las infraestructuras o servicios necesarios para el desarrollo competitivo del tejido económico y empresarial y con ello, para el progreso de la sociedad. Incorporamos una visión de largo plazo y de compromiso con los activos que gestionamos y con las Administraciones con las que colaboramos. Nuestro ciclo de vida es el de los activos que gestionamos, en muchos casos bajo concesión, en otros en propiedad, pero en todos prestando un servicio público y a largo plazo. Es decir, nuestra visión es industrial.

Partimos de una dimensión suficiente y con un negocio internacionalizado, pero nuestro principal reto es crecer. Creo que tenemos la capacidad de gestión, las oportunidades en el mercado y la ambición de nuestros accionistas para convertir a esta compañía en un gran Grupo. Tenemos proyecto, ilusión y recursos para acometerlo. Y no más tarde que el momento en el que hayamos reforzado nuestra posición en el mercado y la coyuntura lo aconseje, queremos pasar a formar parte del núcleo de compañías cotizadas en el mercado de valores.

4. ¿Cómo se plasma esta voluntad de crecimiento de manera más concreta en las dos áreas de negocio de la compañía?

Josep Martínez Vila: Saba aspira a ser un gestor de infraestructuras de referencia en el ámbito de la movilidad en las ciudades y de los flujos logísticos, con orientación al crecimiento, la excelencia en la calidad de servicio,

"Saba aspira a ser un gestor de infraestructuras de referencia en el ámbito de la movilidad en las ciudades y de los flujos logísticos"

la eficiencia en la gestión y la iniciativa en el desarrollo de actuaciones conjuntas con la Administración. En aparcamientos, la estrategia se centrará en el desarrollo y consolidación del liderazgo en el sur de Europa e impulsar el crecimiento en mercados estratégicos, como Latinoamérica. A ello, hay que sumarle la innovación, la aplicación de las nuevas tecnologías y la concepción del aparcamiento como un elemento fundamental para la gestión de la movilidad y el acceso a los núcleos urbanos y áreas metropolitanas.

En cuanto a parques logísticos, la compañía se centrará en la consolidación del liderazgo en España y una gestión orientada a la optimización de los activos del portafolio, en colaboración permanente con las Administraciones para la gestión de infraestructuras logísticas. Sin olvidar, en este terreno, una de las mayores prioridades, que pasa por privilegiar la relación con los clientes: buscando su fidelización y proporcionando las mejores soluciones a sus necesidades, apostando por tanto por la flexibilidad, la localización de nuestra red de parques logísticos en los principales nodos de comunicación, y la calidad de los servicios que, dentro de los mismos, se prestan.

5. ¿Cómo describiría 2011 en cifras?

Josep Martínez Vila: Cerramos un ejercicio lastrado todavía por el contexto de crisis e incertidumbre que, como ha comentado el Presidente, se está demostrando de ciclo largo. Es en este contexto que quiero ubicar mis comentarios respecto a nuestros principales indicadores de actividad y magnitudes. Desde el punto de vista de la actividad operativa, apuntar que, en el negocio de aparcamientos, se ha contenido el ritmo de descenso de los ingresos de explotación (-2%) registrado a lo largo del ejercicio, mientras que se ha intensificado el esfuerzo por la contención de los gastos. La internacionalización, mayor presencia en Italia, Portugal y Chile, y el factor perímetro explican estas cifras en un marco de caída generalizada de la demanda. En el negocio de parques logísticos, no sólo podemos hablar de estabilidad sino que se ha registrado un crecimiento positivo de los ingresos, de en torno al 1%, que responde a la fortaleza de los activos gestionados por la compañía.

En conjunto, y teniendo en cuenta que la cabecera del Grupo se constituyó en abril de 2011, los ingresos de Saba en 2011 alcanzaron los 119,8 millones de euros, correspondiendo un 79% a la explotación de aparcamientos y un 21% a la explotación de parques logísticos. Por su parte, los gastos de explotación se situaron en 72,4 millones de euros y el resultado bruto de explotación, en 47,4 millones de euros, representando un porcentaje del 40% sobre los ingresos del período.

6. ¿Y cuál ha sido el comportamiento de la actividad de aparcamientos y parques logísticos?

Josep Martínez Vila: En aparcamientos, la internacionalización y la apuesta por la innovación y los avances tecnológicos han marcado 2011. Así, Saba ha reforzado su liderazgo en Italia con la puesta en marcha de nuevos aparcamientos en Trieste, Cremona y Milán, alcanzando en este país cerca de 30.000 plazas. En Portugal, la compañía también inauguró en la ciudad de Oporto su primer aparcamiento en propiedad, As Cardosas, con lo que el Grupo suma cerca de 20.500 plazas en este país. En Chile, país en el que Saba es el primer operador de aparcamientos, se renovó por 35 años el contrato de concesión del aparcamiento de Santa Rosa. Asimismo, la compañía ha seguido trabajando en el desarrollo de soluciones para la mejora de la movilidad, aplicando nuevas tecnologías y preocupándose por dar respuesta a objetivos de mayor eficiencia y sostenibilidad medioambiental. En aparcamientos no quisiera pasar por alto, aunque corresponda al ejercicio de 2012, la consecución de uno de los mayores retos para la compañía en los próximos años: la firma del convenio con el Ayuntamiento de Roma para la ampliación del aparcamiento de Villa Borghese, en la capital italiana, que representará un importante "hub" urbano para la movilidad. Sin duda, es el proyecto más innovador del sector en Europa y en el que Saba invertirá 141,6 millones de euros.

En parques logísticos, Saba ha seguido consolidando su apuesta por la gestión de parques logísticos intermodales, adaptados a las necesidades de sus clientes y situados en las ubicaciones más estratégicas. La red de 15 parques gestionados por Saba en 2011 ha alcanzado una ocupación media del 78%, en un momento de fuerte corrección tanto en ocupación como en precios y, en este sentido, destaca el cierre de operaciones significativas como la instalación en el Parc Logístic de la Zona Franca de Barcelona del primer centro logístico propio de Privalia, destinado a abastecer a su red de distribución en España e Italia, y la incorporación a la lista de clientes de Saba de empresas internacionales como LTK, Logista, Nacex, Compass Transworld, Fagor, Incedere, Comercial Nahomedic y, ya en 2012, Michelin. Del mismo modo, la Autoridad Portuaria de Barcelona y Saba Parques Logísticos siguen adelante con el proyecto de colaboración público-privada CPL (Consorti de Parcs Logístics). Por último, ya en este 2012, recordar el cierre de la venta del parque logístico de Chile, un activo que, desde su inauguración, se consolidó como un

"Saba es y sigue siendo un proyecto compartido. Todos debemos ser conscientes de la responsabilidad que tenemos con el Grupo"

referente de oferta de calidad en la región metropolitana de Santiago de Chile. Con la materialización de esta transacción, el grupo Saba se dota de recursos adicionales que le permitirán afrontar su crecimiento a corto plazo con mayor capacidad.

7. ¿Podría concretar las referencias, en el área de aparcamientos, al desarrollo de soluciones para la mejora de la movilidad, las nuevas tecnologías y la mayor eficiencia y sostenibilidad medioambiental?

Josep Martínez Vila: La apuesta de Saba por ofrecer soluciones para la mejora de la movilidad se materializa en nuevas iniciativas tecnológicas, entre las que destaca el centro de Gestión a Distancia de Aparcamientos (Geda), proyecto pionero en el control de aparcamientos en España, o el VIA T (sistema de pago basado en el telepeaje), pero también la señalización por iluminación de las plazas libres, el sistema de guiado de vehículos, cobertura de telefonía móvil, sistema de pago en poste de salida con tarjetas de crédito y puntos de consulta interactiva que, a través de conexión audio y/o video permiten ofrecer asistencia remota al cliente. En cuanto a la gestión medioambiental, podemos referirnos, por ejemplo, a la instalación de plazas de recarga de vehículos eléctricos en nuestros aparcamientos. Finalmente, hacer hincapié en la puesta en marcha de nuevos canales, con una web adaptada para Smartphones y funciones básicas que van desde la geolocalización, al itinerario, pasando por la información de aparcamientos, productos y servicios.

8. ¿De qué manera se concretan las oportunidades que puedan venir de la colaboración público-privada?

Salvador Alemany: No hay ninguna duda de que la colaboración público-privada en el desarrollo de proyectos de infraestructuras viables y sostenibles representa una contribución positiva a la salida de la crisis. Saba, como gestor de infraestructuras, es consciente de que la interrelación entre las infraestructuras y su entorno físico debe estar marcada por su sostenibilidad tanto desde una perspectiva social y económica, como también medioambiental y de encaje coherente en el entramado del territorio. Colaborando con las Administraciones en la aplicación de criterios de análisis coste-beneficio que ayuden a construir modelos de decisión objetivos sobre qué infraestructuras priorizar, cómo financiarlas y cómo gestionarlas. Ejemplos

prácticos de estas oportunidades y retos para Saba pueden encontrarse, por ejemplo, en la gestión de las sociedades concesionarias que explotan aparcamientos municipales y, desde éstas, en el desarrollo de proyectos que pueden conllevar la reordenación integral de espacios urbanos y la definición de nuevos usos como el que vamos a desarrollar en Villa Borghese en Roma. En parques logísticos, no hay mejor ejemplo que CPL, una sociedad mixta en la que capital público y privado hemos confluído para conformar un proyecto destinado a la promoción de infraestructuras logísticas competitivas que potencien el posicionamiento del arco Mediterráneo como localización logística principal de Europa.

9. ¿Cómo se afronta en Saba el reto que supone gestionar equipos, culturas y maneras de actuar diferentes?

Salvador Alemany/Josep Martínez Vila: Saba es y debe seguir siendo un proyecto compartido. En el que todos sus integrantes debemos ser conscientes de la responsabilidad que tenemos con el Grupo. Creo que si lo somos, será la mejor garantía de la continuidad en nuestra manera de hacer, actuar y ser en esta nueva etapa. Nuestras actitudes deben traducirse en un estilo propio de trabajar de Saba: en una cultura de servicio al cliente; en la ambición por satisfacer las expectativas de los accionistas y la comunidad en general; en una actitud que equilibre la exigencia, la responsabilidad y la honestidad con los proveedores; en una sincera implicación con las instituciones de los países en los que operamos y, en general, en un generoso esfuerzo por ser parte activa en el progreso de la sociedad. "Pensar en global para actuar en local" es un concepto que también asumimos para referirnos a los cimientos que deberían soportar nuestros proyectos de futuro. Ahora más que nunca, aplicar este principio debe ser para nosotros la prioridad que rijan nuestras relaciones con clientes, entorno y empleados. ●

Hechos significativos 2011

1er Trimestre 2011

- El grupo Abertis anuncia el inicio del proceso de reorganización de la estructura de sus cinco áreas de negocio que culminará en la creación de Saba Infraestructuras, que integra las actividades de aparcamientos y de parques logísticos.
- Saba renueva el contrato de concesión del aparcamiento del Aeropuerto de Girona (7.690 plazas) y pone en marcha dos nuevas infraestructuras en las ciudades italianas de Trieste (590 plazas) y Milán (200 plazas).
- Privalia inaugura su primer centro logístico propio, de 13.500 metros cuadrados, en el Parc Logístic de la Zona Franca.

2º Trimestre 2011

- La Junta de Accionistas de Abertis ratifica la creación de Saba y aprueba el reparto de un dividendo opcional que los accionistas de Abertis pueden percibir en acciones de la nueva Saba o bien en efectivo.
- Saba firma con un grupo de 8 entidades financieras un crédito sindicado por importe de 290 millones de euros, con un tramo adicional de crédito disponible de 50 millones de euros para inversiones operativas y de desarrollo de negocio. La operación permite a Saba refinanciar deuda intragrupo con Abertis y disponer de recursos para crecer.
- El Consorci de Parcs Logístics (CPL) inicia su andadura. Se constituye su Consejo de Administración y se inicia la aportación de activos.
- Saba inaugura un aparcamiento en Cremona (Italia), con 162 plazas, y firma el contrato de gestión del aparcamiento del Hospital de Braga (Portugal), con 2.079 plazas.

3er Trimestre 2011

- Cerca de 3.500 accionistas minoritarios se incorporan a Saba una vez finalizado el reparto del dividendo opcional. Junto a ellos, el grupo "la Caixa", a través de Criteria CaixaHolding.
- Saba renueva por 35 años el contrato de concesión del aparcamiento de Santa Rosa en Santiago de Chile, con 288 plazas.

4º Trimestre 2011

- Saba culmina la constitución de su estructura accionarial, una vez formalizada la transmisión de todas las acciones que todavía estaban en manos de Abertis tras el reparto del dividendo opcional.
- Criteria CaixaHolding (55,8%), como accionista de referencia, Grupo Torreal y Directivos (20%), European Parking BV (KKR) (12,5%) y Fondos ProA (10,5%), junto a 3.500 accionistas minoritarios (1,2%) conforman el accionariado de Saba.
- Saba pone en marcha su nuevo aparcamiento de As Cardosas, en Oporto. Con 332 plazas, es el primer aparcamiento en régimen de propiedad en Portugal de Saba.

Hechos posteriores al cierre del ejercicio 2011

1er Trimestre 2012

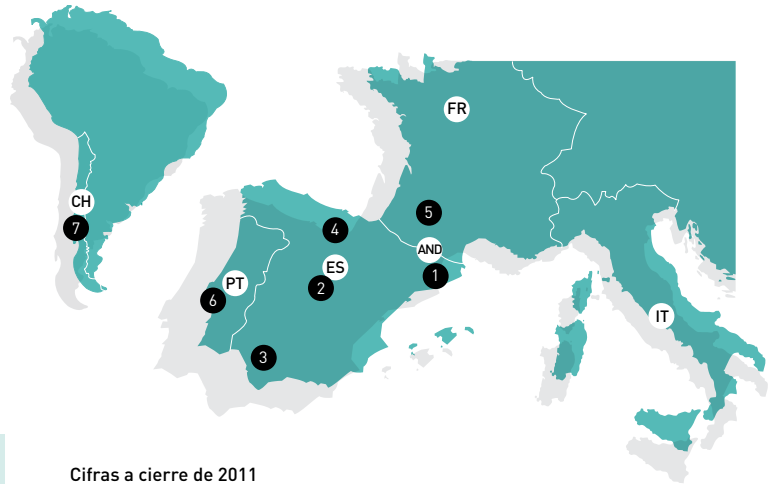
- Saba firma con el Ayuntamiento de Roma el desarrollo y la nueva ampliación del aparcamiento de Villa Borghese. Está previsto que la compañía destine a este proyecto de "hub" urbano un total de 141,6 millones de euros. Saba gestionará en régimen de concesión todo el complejo de estacionamientos durante un período de 54 años, hasta 2061.

2º Trimestre 2012

- Saba cierra la venta de su parque logístico en Santiago de Chile a la compañía Bodenor Flex Center. Con esta transacción, que supone el pago de cerca de 56 millones de euros por parte de Bodenor, el Grupo se dota de recursos adicionales que le permiten afrontar su crecimiento a corto plazo con mayor capacidad.

Radiografía del grupo Saba en 2011

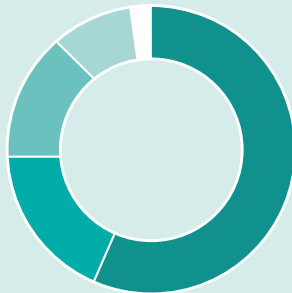
Saba Infraestructuras (Saba) es un gestor de infraestructuras de referencia en aparcamientos y parques logísticos. Con presencia en 6 países, España, Italia, Chile, Portugal, Francia y Andorra y una plantilla cercana a las 1.300 personas, el Grupo cuenta con experiencia en la gestión de aparcamientos, a través de Saba Aparcamientos, desde 1966, y en la de parques logísticos, a través de Saba Parques Logísticos, desde 1999. Saba aspira a ser un gestor relevante en el ámbito de la movilidad en las ciudades y de los flujos logísticos.



Estructura Accionarial

a 31 de diciembre de 2011

- Critería CaixaHolding: 55,8 %
- Grupo Torreal y Directivos: 20 %
- European Parking BV (KKR): 12,5 %
- Fondos ProA: 10,5 %
- Accionistas Minoritarios: 1,2 %



Distribución de ingresos por actividad de negocio

a 31 de diciembre de 2011

- Sector Aparcamientos: 79 %
- Sector Parques Logísticos: 21 %



Distribución de ingresos por ámbito geográfico

a 31 de diciembre de 2011

- España: 66,5 %
- Italia: 21 %
- Chile: 7 %
- Portugal: 4 %
- Francia: 1 %
- Andorra: 0,5 %



Cifras a cierre de 2011

SABA APARCAMIENTOS*

- (ES) ESPAÑA: 75.714 plazas
- (IT) ITALIA: 29.694 plazas
- (PT) PORTUGAL: 20.490 plazas
- (CH) CHILE: 8.928 plazas
- (AND) ANDORRA: 865 plazas
- (FR) FRANCIA: 541 plazas

SABA PARQUES LOGÍSTICOS

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

(*) Incluye plazas destinadas a rotación, alquiler, cesión de uso y en propiedad. No se incluyen plazas de motos. Se contempla el 50% de las plazas de los dos aparcamientos de Francia.

(**) Saba cerró en mayo de 2012 la venta del parque logístico de Santiago

Saba en cifras

Ingresos de explotación: 190,7 millones de euros*

Ebitda: 76,1 millones de euros*

Plazas de aparcamiento: 136.232

Superficie construida parques logísticos:
900.000 metros cuadrados

Magnitudes ambientales: El 85% de la cifra de negocio dispone de un sistema de gestión ambiental implantado y certificado de acuerdo al estándar internacional ISO 14001

Servicio integral: El 85% de la cifra de negocio dispone de un sistema de gestión de la calidad implantado y certificado según el estándar internacional ISO 9001

(*) Cifras proforma consolidadas ejercicio completo anual 2011

Puede descargarse el Informe Anual 2011 completo de Saba en: www.saba.eu

saba^o

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

